الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 243 / Year 21 / March 2000

آذار / مارس 2000 / السنة الحادية والعشرون / العدد 243

السعودية:
نحو مشروع ضريبة دخل على المقيمين

300 خبير شاركوا في المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات

حكماء المصارف اللبنانية وآفاق المنطقة:

الخوف من "واجهات" للمال الإسرائيلي



سلام إسرائيل: بين التطبيع والتطويع

مصر:
صفقة "هيرمس" "لوبي" أم "بيزنس"؟

تونس:
ماذا يجري في السوق المالية؟

الكويت:
بنك برقان: خطة التوسع التقني

الأردن:
أكبر استثمار عربي في فندق فور سيزونز

لبنان:
"إدارات" إلى مصر لفتح سلسلة مطاعم



intel inside
pentium® III xeon™
Monitoring entire network, from hotel room.
Powering on server in Seattle branch office.
Power On
Power Off
Dispatch Technician
Diagnostics
Graphical Remote Console
Software
Hardware
Configure
Server
Dept.
Select
Clusters
Storage
Responding to automatic alert from server in Singapore.
Configuring cluster of ProLiant servers in Paris.
Deploying software upgrades all over, over the Internet.
WHAT IT'S LIKE TO MANAGE
THE WORLD'S MOST
MANAGEABLE SERVERS.
THE PROLIANT FAMILY
Got servers located all over? Run a big server farm at a data center or ASP? You need control. Something Compaq ProLiant servers give you more of, more than any other servers in their class. How? With Compaq Insight Manager— the management tool that helped make ProLiant servers a t[illegible]—and our new optional Remote Insight Lights-Out Edition. They offer you remote control, so you can take charge of all your ProLiant servers from wherever you are, and have a virtual presence anywhere on your network. In short, they make you virtually unstoppable. Right now a special promotion is making it easier and more affordable than ever to use these indispensable management tools. Find out more at www.compaq.com/manageproliant.
24x7x COMPAQ
COMPAQ NonStop

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE:
22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

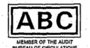
Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
- U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات





هذا العدد

للعام الثاني على التوالي، نظمت **مجموعة الإقتصاد والأعمال** (17 – 19 شباط | فبراير 2000) **المؤتمر العربي الدولي الثاني للإتصالات** بمشاركة وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية في لبنان، وجامعة الدول العربية والإتحاد الدولي للإتصالات.

حقق المؤتمر، وبشهادة المشاركين فيه، نجاحاً فاق ذاك الذي حققه المؤتمر الأول سواء من خلال مشاركة نخبة من نحو 300 خبير عربي ودولي من القطاعين العام والخاص، أو من خلال الموضوعات الأساسية التي تناولها وفي مقدمها تنسيق الموقف العربي في المؤتمر العالمي للراديو 2000 الذي ينعقد في اسطنبول خلال أيار|مايو المقبل والذي سيبحث في عدد من الموضوعات في مقدّمها موضوع الترددات.

ولقد تكرّس هذا المؤتمر منبراً سنوياً فرضته منهجية **«الإقتصاد والأعمال»** المتفاعلة مع حاجات الأسواق العربية النامية والمدركة لأهمية الإتصالات في الإقتصاد العالمي الجديد، والمقتنعة بضرورة مواكبة البلدان العربية لثورة الإتصالات التقنية. ولا شك أن هذه المواكبة تتطلب جهداً وتنسيقاً كبيرين من أجل الخروج، وعبر هذا المؤتمر، برؤية واضحة لطريقة مواجهتها، واستيعاب تطوراتها المتسارعة.

ولا شك ان انعقاد هذا المؤتمر في بيروت وفي هذه المرحلة بالذات، اكتسب أهمية خاصة لكونه جاء تصويتاً لصالح لبنان في مواجهته الذهنية الإسرائيلية الهمجية، وتفشيلاً للمحاولات الإسرائيلية الدائمة الرامية إلى تعطيل الحياة في لبنان وإضعاف إرادته على التقدم والنمو. فقد انقلب السحر على الساحر من خلال المشاركة العربية والأجنبية التي تكثفت خلال الـ 48 ساعة التي سبقت انعقاد المؤتمر.

وتحديات المرحلة المقبلة وما تنطوي عليه من محاولات إنضاج تسوية عربية – إسرائيلية لم تغب أيضاً عن **الطاولة المستديرة** التي نظمتها **«الإقتصاد والأعمال»** وضمّت قادة المصارف الخمسة الأولى إضافة إلى رئيس شركة «ليبانون انفست» التي كوّنت على مدى نحو 6 سنوات رؤية شاملة حول مناخ وفرص الإستثمار في لبنان. فقد تناولت هذه الندوة موضوعات مصرفية شتى وإن كانت تتعلق مباشرة بلبنان، إلا أنّها ذات صلة وثيقة بأوضاع المنطقة العربية وآفاق المرحلة المقبلة.

إلى ذلك، سلّط هذا العدد الأضواء على العديد من القضايا الساخنة في السعودية والكويت والإمارات وتونس والمغرب ومصر، وتناول العديد من القضايا المتصلة بموضوعات إستثمارية ومصرفية وسياحية واتصالاتية. ■

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
آذار / مارس 2000 / العدد 243

المحتويات



أحمد هيكل 16


محمود ملحس 20


نعمة صباغ 80


بشارة نمور 21

الصناعات الغذائية العربية

الأستاذ رؤوف أبو زكي
رئيس تحرير مجلة
«الإقتصاد والأعمال»

أشكر لكم صدق وعدكم لنا عندما التقينا في القاهرة بخصوص المعرض الذي نظّمته مجلتكم الغرّاء في دولة لبنان الشقيقة والذي كان خاصاً بالأغذية في العالم العربي، ووعدتموني بإرسال المجلة على عنواني وصدق وعدكم، ولم يتخلف عن الوصول لي عدد واحد. وكان إطلاعي على مجلتكم دافعاً للتفكير في تأسيس شركة تُعنى بتقديم خدمات الإستثمار في مصر، وقد تم تأسيس الشركة بالمشاركة مع الأخ الأستاذ نسيم الصمادي والأستاذ عبدالله الناصري السعودي الجنسية، ورجل أعمال مصري آخر، وبدأنا منذ قليل نشاط الشركة الذي يقدم خدمات إستثمارية وقانونية مثل تأسيس الشركات وتسجيل العلامات التجارية وغيرها.

ووجدت أن أبعث إليكم بخالص شكري وتقديري، وتمنياتي الخالصة لمجلتنا التي تخطو نحو عامها الواحد والعشرين بمزيد من التقدم لخدمة إقتصادنا العربي، ونأمل أن يحالفنا التوفيق لنشارك معكم في دعم اقتصاد عربي قادر على المنافسة العالية.

أحمد قناوى (المحامي)
شركة أهداف لخدمات الإستثمار - مصر

على خطى الوليد بن طلال

إنني من المغتربين السابقين الذين تابعوا كيف وضع الأمير الوليد بن طلال طائرات تحت تصرف الحكومة اللبنانية لإخراج اللبنانيين خلال أعمال العنف في سيراليون منذ أعوام.

وقد طالعت أخيراً كيف افتتح الأمير الوليد حملة مساهمة بالتبرعات لإصلاح الكهرباء بعد العدوان الأخير على لبنان مقدماً 5 ملايين دولار سبقها في العام الماضي تبرعه بـ 7 ملايين دولار لإصلاح محطتي الكهرباء في منطقتي «الجمهور» و«بصاليم» إضافة إلى تبرعه في الفترة نفسها بـ 10 آلاف دولار لأسرة كل شهيد من الشهداء الذين سقطوا من جراء العدوان العام 99.

كما أن الأمير الوليد وضع أخيراً مساحات من برامج تلفزيون «أوربت» تدعو للتبرع من أجل لبنان.

فإسمحوا لي عبر صفحات مجلتكم «الاقتصاد والأعمال» التي أتابعها مع زملائي من المغتربين في أفريقيا أن أحيي هذه الهمة العربية والإنسانية النادرة التي نأمل أن يسير العديد من القادرين العرب على خطاها.

سامي خليل
بيروت

عدد «الإقتصاد والأعمال» عن «الإتصالات»

حضرة الأستاذ رؤوف أبو زكي
رئيس التحرير المحترم،

أهنىء «الاقتصاد والأعمال» على العدد الخاص الذي أصدرته في شباط / فبراير الأخير عن «الإتصالات» وكان كل ما فيه جديد ومثير للقارىء العربي الذي يحتاج إلى هذا النوع من الإعلام خصوصاً في عصر العولمة.

وما لفت نظري في العدد هو غياب تقرير عن دولة الإمارات إسوة بباقي الدول الخليجية. هذا مع أن الإمارات متطورة في قطاع التقنيات الحديثة المتعلقة بـ«الإتصالات». فهل نطمح إلى اهتمامكم مستقبلاً بهذا الجانب المتعلق بهذا البلد العربي الخليجي.

راشد السالم
أبو ظبي

باب «شخصية» في الإقتصاد والأعمال

من مطالعتي لباب «شخصية» في «الإقتصاد والأعمال» (العدد 242 شباط/فبراير 2000) عن وزير الإقتصاد والتجارة اللبناني الأسبق عباس خلف، بعنوان «فضيلة الإلتزام وفن القيادة»، لاحظت أن في مسيرة السيد خلف من الثقافة السياسية (مركز قيادي في الحزب التقدمي الإشتراكي ووزير في حكومة الرئيس رشيد الصلح) إضافة إلى الثقافة الجامعية (خريج الجامعة الأميركية في بيروت)، ما يشكل في نظري قاعدة أساسية لأي نجاح أو تقدم في عالم الأعمال.

وقد تذكرت مع مطالعتي للموضوع كيف أن رجال عصر النهضة الإقتصادية في مصر على سبيل المثال (طلعت حرب كنموذج) كانوا يحرصون دائماً ليس فقط على متابعة التطورات الإقتصادية والمالية، وإنما أيضاً السياسية والثقافية، الأمر الذي زوّدهم باستمرار بسعة الأفق وببعد النظر وجعلهم دائماً يُقرنون القراءات الإقتصادية والمالية بالرؤية الإجتماعية والإنسانية.

فاسمحوا لي من خلال مجلتكم التي تعتبر عنواناً في حقل الإعلام الإقتصادي، أن أدعو رجال الأعمال في وطننا المصري وأمتنا العربية كي ينهلوا من معين الثقافة وأساليب الحضارة بما يساعد على المزيد من التقدم والنهضة.

يوسف بدري - شبرا - القاهرة

الأقتصاد والاعمال ترحب برسائلكم

ترحب «الإقتصاد والأعمال» بالرسائل المتضمنة آراء وملاحظات، على أن تحمل الاسم الكامل والعنوان ويفضل رقم الفاكس والهاتف والبريد الإلكتروني وذلك على أحد العناوين التالية:

ص.ب.: 113/6194 - فاكس: 961 1 863958
بريد إلكتروني: publish@aiwa.com.lb

عودة النبض للتضامن العربي

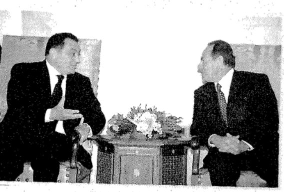
تمكّن لبنان الرسمي المتمثل بمواقف الرئيس العماد إميل لحود وتحرّك حكومة الرئيس الحص، ولبنان الشعبي المتمثل في تحركات المقيمين والمغتربين، من بعث روح جديدة في جسد التضامن العربي الذي كاد يظن البعض انه بات يفتقد إلى النبض.

ولا شك أن أبرز صور التضامن مع لبنان تمثّلت في زيارة الرئيس المصري محمد حسني مبارك إلى لبنان التي جاءت في إطار تنسيق مصري - سوري واضح وفي إطار تحرّك عربي واسع برزت معالمه قبل وبعد الزيارة.

ويمكن القول إن هذا التحرّك العربي، وفي مقدمه زيارة مبارك إلى لبنان، قد أجهض في ساعات قليلة المجهود العسكري والديبلوماسي الباهظ الكلفة الذي ألقت به إسرائيل في «الضربة التأديبية» على المنشآت المدنية في لبنان.

وبدت الزيارة على بساطتها والساعات القليلة التي استغرقتها لتشكّل ضوءاً مهماً في مشاعر التضامن العربي والدولي، ولتكتسب أهمية خاصة لأنها مبادرة من مصر بالذات. ولهذا لم يخفِ الرسميون الإسرائيليون دهشتهم وامتعاضهم من الضربة الديبلوماسية المصرية، لأن المذهب الستراتيجي لإسرائيل أخرج من حسابه أو كاد، احتمال قيام تحالفات عربية على الأرض تتجاوز تعابير التضامن اللفظي.

وما يؤكّد على ذلك أن زيارة الرئيس المصري جاءت بعد قرار المجلس الوزاري المصغّر للحكومة الإسرائيلية «تفويض» إيهودا باراك توجيه ضربات لاحقة. وما يؤكّد الامتعاض الإسرائيلي البيان المشترك المصري اللبناني الذي جاء فيه: «ان مصر تعتبر اي عدوان على لبنان عدواناً عليها»...، ثم أن


الرئيسان لحود ومبارك: الزيارة الحدث

مصر تعهّدت تقديم تجهيزات وخلايا كهربائية للمساهمة في إعادة محطة تحويل «الجمهور» وهي منطقة تقع على طريق بيروت - دمشق.

كما سبق، فإن زيارة الرئيس المصري شكّلت بما سبقها ولحقها محور تحرّك عربي واسع. فبعد ذلك جاءت زيارة نائب رئيس الوزراء وزير الخارجية الكويتي الشيخ صباح الأحمد الصباح الذي اصطحب بدوره وفداً من الصندوق الكويتي للتنمية لدرس سبل مساعدة لبنان على تعويض ما دمّره الإسرائيليون.

وتعاظمت موجة التضامن مع لبنان لتصل إلى حدّ الدعوة لاجتماع طارئ لوزراء الخارجية العرب، ونقل مقرّه من القاهرة إلى بيروت مع ما تحمل هذه البادرة من دلالات.

أضف إلى ذلك التظاهرات التي قامت في العالم العربي وفي عدد من العواصم تأييداً للبنان، ثم زيارة وفد مجلس العموم البريطاني برئاسة نائب رئيس المجلس جورج غلوي الذي لم يدّخر اي جهد في إدانة التصرفات الإسرائيلية ومحض الدعم غير المحدود للبنان حكومةً وشعباً. في هذه الأجواء ألغى الملك عبد الله بن الحسين اجتماعاً كان مقرراً مع الإسرائيليين، كما ألغت مصر اجتماعاً لنواب في مجلس الشعب المصري مع برلمانيين إسرائيليين.

من هنا، يلاحظ أن الموقف اللبناني والاستجابة العربية شكّلا مردوداً كبيراً للبنان سياسياً وإعلامياً واقتصادياً عربياً وعالمياً ما كان ليتحقق لو أنفق لبنان ملايين الدولارات على حملة إعلامية من أجل رفع شأن قضيته. فقد أوجد العدوان وللمرة الأولى منذ سنوات طويلة، الأرضية المناسبة لموقف عربي موحّد من المطلوب تعزيزه وبلورته. كما أن ذلك استفزّ الرأي العام العربي الواسع، خصوصاً جماعات الشباب والطلاب، وأطلق حملة مساندة فعلية للبنان حيث انهالت حملة تبرعات بدأها الأمير الوليد بن طلال والمليارديز العربي نظمي أوتشي.

أما على صعيد الحكومات، فقد بادرت الحكومة السورية منذ اليوم الأول الذي تلا العدوان إلى إيفاد وزير الطاقة السوري مع بعثة فنية بهدف تفقّد الأضرار واتخاذ قرار بشأن نوع المساعدة السريعة المطلوبة، ثم جاءت البعثة الرفيعة المستوى لكهرباء فرنسا، فبعثة الجمهورية الإسلامية الإيرانية، فالبعثة المصرية، فالكندية، فالكويتية، وتحرّكت صناديق التنمية والحكومات بل والبنك الدولي بحميّة لا تقل عن حميّة الأفراد والحكومات للتعويض عن لبنان من جهة ثم لمساعدته على تأمين التيار الكهربائي دون انقطاع في أسرع وقت ممكن، كما لو أن كافة الجهات الدولية والعربية أرادت من مساعدتها أيضاً إبلاغ إسرائيل رسالة بسيطة مفادها أن «كفى!!» وأن هذا النوع من الجرائم لا يفيد بل أنه لن يؤدي إلا إلى عكس النتائج التي تتوخاها الدولة العبرية.

رؤوف أبو زكي

تطبيع.. في الوقت المناسب

بعد أيام قليلة من الضربة الإسرائيلية للمنشآت المدنية للبنان، بدأ وفد أعمال إسرائيلي موسع زيارة إلى دولة عربية غير معنية بالسلام. وعندما أعرب الإسرائيليون عن تخوفهم من تأثير العدوان على لبنان على جدول أعمال الزيارة جاء الجواب: أننا هنا نركز على العلاقات التجارية والعملية ولن يكون للضربة أي تأثير على هذا الصعيد. بذلك أكمل الوفد جولته كما كان مخططاً فاجتمع بمسؤولين حكوميين وبمسؤولين في البورصة وبممثلين لشركات استثمار خاصة وعامة وبرجال أعمال. ورشح عن بعض الذين حضروا اللقاءات أن الوفد الإسرائيلي وضع بين أهداف الزيارة استقطاب استثمارات من الدولة المضيفة واستقدام سياح. كما طرح فكرة تعاون استثماري.

تغييرات في شركة إتصالات

إحدى الشركات المعنية بقطاع الإتصالات في لبنان شهدت تغييراً على مستوى القيادة طاول رئيس مجلس الإدارة نتيجة حصول تغيير في الملكية.

ويرى المتتبعون ان هذا التغيير قد يكون مقدمة لتطورات أخرى، وهو بمثابة «أول الغيث» في مسلسل من التغييرات ذات الإنعكاسات الواضحة على القطاع ككل.

دخول شركتين لبورصة تونس

تستعد إحدى المجموعات الصناعية الكبرى في تونس لإدراج شركتين تابعتين لها في السوق المالية التونسية بعد ان نجحت في إدراج إحدى شركاتها سابقاً.

ويبدو ان نجاح العملية الأولى شجع المجموعة على الخطوة الثانية علماً ان الشركة الأولى تنشط في المجال الغذائي.

فضائية إقتصادية

بدأت مجموعة مصرية- لبنانية العدة لإطلاق محطة فضائية متخصصة في الشؤون الاقتصادية.

ستتولى المحطة الجديدة بيع بعض برامجها للفضائيات العربية العامة.

طلب على فنادق الساحل اللبناني

طلب مستثمرون خليجيون جردة عن أوضاع فنادق خمس نجوم على الساحل اللبناني، لدراسة إمكانية شراء أحدها، مع إعطاء الأفضلية للفنادق الساحلية في العاصمة.

شركة للتأمين المصرفي

علمت «الاقتصاد والأعمال» أنه تمّ الإتفاق بين مصرفي «فرنسبنك» و«اللبناني الفرنسي» في لبنان على إنشاء شركة للتأمين المصرفي (Banque assurance)، تشارك فيها أيضاً مجموعة كريديه أغريكول، المساهم الرئيسي في «اللبناني الفرنسي». وستتوزّع ملكية الشركة بنسبة 51 في المئة لمجموعة كريديه أغريكول/ اللبناني الفرنسي و49 في المئة لـ «فرنسبنك»، على أن يرأسها عادل القصار، وكانت ظاهرة التأمين المصرفي شهدت رواجاً في لبنان، رغم الفراغ التشريعي بهذا الشأن، ما أدّى إلى تساؤلات حول الجهة المخوّلة تنظيمها، مصرف لبنان الذي ينظّم العمل

مجمّع سكني فخم باستثمار سوري - لبناني

تعتزم مجموعة استثمار لبنانية - سورية إنشاء مجمّع سكني في منطقة «المنارة» في بيروت، وباشرت الدراسات الأولية للمشروع الذي سيُقام على نحو 5 آلاف متر مربع ويضم شققاً سكنية فخمة.

المجموعة الإستثمارية كانت تضم حصصاً رئيسية خليجية في إطار إقامة مشروع فندق 5 نجوم في المنطقة. لكن المجموعة اللبنانية - السورية اشترت أخيراً معظم الحصة الخليجية وحوّلت المشروع إلى مجمّع سكني.

دولفين تتعاقد مع «ألف» و«أنرون» والمزروعي مسؤولاً تنفيذياً

علمت «الاقتصاد والأعمال» ان مجموعة أوفست الامارات شارفت على التعاقد مع ألف/توتال لتطوير مشروع دولفين لاستخراج الغاز القطري ونقله إلى الامارات وعُمان وباكستان، كما ستتعاقد المجموعة مع شركة أنرون في ما يتعلّق بالمشاريع الأمامية (downstream) المرتبطة بهذا المشروع الطموح. وقد اتخذ القرار بهذا الشأن بانتظار إنجاز المسائل القانونية والتقنية.

من جهة أخرى، استلم محمد سيف المزروعي مهمة المسؤول التنفيذي لمشروع دولفين فيما انتقل د. أمين بدر الدين الى لندن ليشرف

عملاق طاقة «متوسطي»

الطليان والاسبان يتجّهان الى اقامة عملاق جديد للطاقة «متوسطي» بينهما عبر شركتي «ايني» الايطالية و«ابسول» الإسبانية بمجموع 68 مليار دولار من شأنه الحفاظ على ايطاليا واسبانيا في المركز الخامس بعد المجموعات الأميركية والبريطانية والهولندية والفرنسية.

بنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

ميزانية عام ١٩٩٩*

أهم المميّزات

تعزيز مركزه كأكبر مصرف في لبنان، نمو متوازن وزيادة أرباحه بنسبة ٢٠٪ لتصل الى ٧٠،٤٣ مليون دولار أميركي

- **عزز بنك لبنان والمهجر المركز الذي يحتله منذ العام ١٩٨١ كأكبر مصرف في لبنان، وقد بلغ:**
  - مجموع موجوداته ٥،٠٨١ مليار دولار أميركي أي بزيادة ١٠،٩٪ عن نهاية العام ١٩٩٨
  - مجموع الودائع ٤،٣٣ مليار دولار أميركي أي بزيادة ١٢،١٪ عن نهاية العام ١٩٩٨
  - مجموع أرباحه الصافية ٧٠،٤٣ مليون دولار أميركي أي بزيادة ٢٠٪ عن العام ١٩٩٨

- **معدل ملاءة أكثر من ثلاثة اضعاف المعدل الدولي**

- **بلوغ مردود شهادة الايداع (GDR) ١٣،٧٪:**
  - نتيجة لارتفاع الارباح الصافية، زادت ربحية السهم بنسبة ٢٠٪ لتبلغ ٣،٨١ دولار أميركي مقارنة مع ٣،١٧ دولار أميركي للعام ١٩٩٨. واذا اعتمدنا سعر شهادة الايداع (GDR) في آخر سنة ١٩٩٩ يكون المردود الصافي للقيمة السوقية لهذا السهم ١٣،٧٪ مقارنة مع ١١،١٢٪ في نهاية عام ١٩٩٨.

- **سيولة عالية وطاقة كبيرة على زيادة الارباح:**
  - حافظ المصرف على معدل سيولة عال اذ بلغت التسليفات الى الودائع ٢٥،٦٪ ولذلك فإن للمصرف طاقة كبيرة على زيادة تسليفاته وبالتالي ربحيته إذا شجعت الأوضاع الإقتصادية العامة على ذلك.

*غير مدقّقة



راحة البال

بنك لبنان والمهجر ش.م.ل. سجل تجاري ٢٤٦٤ بيروت، لبنان، لائحة المصارف رقم ١٤

الإدارة العامة، الفرع الرئيسي: فردان، شارع رشيد كرامي، بناية بنك لبنان والمهجر ص.ب:١١-١٩١٢ بيروت، لبنان. هاتف: ٧٤٣٣٠٠ - ٧٣٨٩٣٨ (٠١)، فاكس: ٧٣٨٩٤٦ (٠١)



مجلس إدارة اتحاد المصارف المغاربية

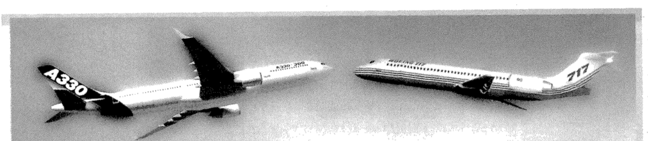
جمعية عمومية في الجزائر
من يكون أمين عام اتحاد المصارف المغاربية؟

قرر اتحاد البنوك المغاربية تنظيم ندوتين خلال النصف الأول من السنة الحالية، تعنى الأولى بموضوع التجارة الالكترونية، والثانية بموضوع تمويل السكن في البلدان المغاربية. جاء ذلك خلال اجتماع لمجلس الادارة انعقد في تونس خلال الشهر الماضي وحضره اعضاء المجلس: **بشير طرابلسي وعلي دبية** (تونس)، **محمد بن حليمة ومحمد بلفضيل** (الجزائر)، **مصطفى فارس** (المغرب)، **عياد الصيد الدحيم** (ليبيا)، **ولد محمد المختار البيضاوي ومحمد يحيى ولد بوه** (موريتانيا)، اضافة الى الامين العام للاتحاد **محمد بو ذياب**.

وحسب نظام الاتحاد الذي ينص على تداول الرئاسة مداورة، تقرّر أن يتولى السيد **بشير طرابلسي** منصب الرئيس ممثلاً المصارف التونسية والسيد **محمد بن حليمة** نيابة الرئاسة ممثلاً للمصارف الجزائرية، وذلك لمدة سنتين.

وفي اطار التحضير للجمعية العمومية للاتحاد التي ستنعقد في الجزائر خلال ايار/مايو 2000، أعطى مجلس الادارة توجيهاته لانطلاق أعمال اللجان المختصة لتحضير أعمال الجمعية.

كما تمّ تشكيل لجنة من أعضاء المجلس للنظر في الترشيحات المقدّمة لمنصب الأمين العام خلفاً للسيد **بو ذياب**، الذي نجح مؤخراً في نقل مقر الاتحاد الى مبنى جديد على ضفاف بحيرة تونس وباشر بعملية تجهيز وتحديث، وسيتم وضع موقع للاتحاد على شبكة الإنترنت لتقديم معطيات على المصارف المغاربية.



حرب تجارية في فضاء المغرب
مليار دولار بين بوينغ وإيرباص

تعيش سوق الطيران في المغرب منافسة قوية بين عملاقي القطاع بوينغ وإيرباص، وإذا كان الأول هو الممون الوحيد لشركة «الخطوط الملكية المغربية» حتى الآن، فإن الثاني يطمع في اقتلاع هذه الأفضلية وكسب سوق كانت حكراً على منافسها. ورغم كون المغرب يعدّ «سوقاً صغيرة» فإن الشركتين، كل من منظورها الخاص، لا تود أن تترك الفرص للغريم ببدء اكتساح سوق المغرب العربية. وبسبب هذا الإهتمام في السوق المغربية اعلان شركة «الخطوط الملكية المغربية» إلى تجديد أسطول طائراتها. وهكذا وبعد الضجة الإعلامية التي رافقت زيارة وفد رفيع المستوى للمغرب وملاقاته مسؤولين مغاربة من قطاع الطيران وتقديم ستراتيجية شركة إيرباص الأوروبية، سارعت شركة «بوينغ» إلى إيفاد مدير مبيعاتها للمغرب. ولم يكن اختيار مدير المبيعات اعتباطياً، فالأمر يتعلّق بـ**الصديق بليماني** المغربي الذي قام بنشاط مكثّف قدم من خلاله للصحافة تصوّر شركته بالنسبة للسوق المغربية التي اعتبرها سوقاً مهمة لأن الشركة المغربية تعد مرجعية وتشكل نواة لسوق شمال أفريقيا. وتعتزم الشركة المغربية اقتناء طائرتين كل سنة بغلاف مالي قدره مليار دولار. وقال **بليماني** أخيراً لرجال الإعلام أن الشركة المغربية اكتسبت مرجعية باعتبارها أول شركة في شمال أفريقيا استعملت طائرات البوينغ من فئة B757،727 و737 بآخر صيحاتها، وهذا النوع الأخير كان موضوع طلبية من الشركة المغربية التي اقتنت منها نحو ست طائرات منذ العام 1998.

لكن العام 1999 شكّل تحولاً بالنسبة للسوق المغربية، عندما عبّر المسؤولون عن «الملكية المغربية» عن رغبتهم في تنويع الأسطول المغربي ودراسة كل العروض وهو ما فهم على أنه إشارة لشركة إيرباص، هذه الأخيرة سارعت لزيارة المغرب لتقديم اقتراحاتها وفق سياستنا التسويقية المعتمدة على خفض الأسعار لكسب المزيد من الشركات على أجندة طلبياتها. شركة بوينغ ذات التموين الإنفرادي للسوق المغربية لم تبقَ مكتوفة الأيدي بحيث كان نشاط مدير مبيعاتها خلال زيارته الأخيرة إلى المغرب جدّ مكثّف وتوج باستقبال من طرف العاهل المغربي، كما أن شركة بوينغ تستغل ورقة إتقان الفنيين المغاربة لميكانيك البوينغ من دون الإيرباص كورقة تفاوض، لكن الكلمة الأخيرة تبقى لدى المسؤولين المغاربة وحتماً سيكون للأسعار وجودة الخدمات دور حاسم في الإختيار.


طارق القصبي

شركة أسطون للخدمات الطبية

أعلن في الرياض عن تأسيس «شركة أسطون للخدمات الطبية» وهي شركة ذات مسؤولية محدودة ويديرها مجلس ادارة برئاسة المهندس طارق عثمان القصبي ويتولى الادارة د. سليمان البلالي.

والشركة التي يبلغ رأس مالها 10 ملايين ريال تملكها مناصفة شركة دلّه للخدمات الصحية والشركة العربية العامة للخدمات الطبية المحدودة (جاما).

حدد نشاط الشركة بالآتي:

- إقامة وادارة وتشغيل وصيانة المستشفيات والمنشآت الطبية والمرافق الصحية
- تجارة الجملة والتجزئة في الآلات الطبية والجراحية والأجهزة الطبية والأطراف الصناعية وأجهزة المعوقين ومواد ولوازم المستشفيات
- الوكالات التجارية
- تملك وشراء الأراضي والعقارات لحساب الشركة

ترسية عقد إنشاء مصنع الشركة الخليجية للمواد الكيماوية المضافة

تم أخيراً ترسية عقد تنفيذ الأعمال الهندسية والإنشائية لمصنع الشركة الخليجية للمواد الكيماوية المضافة، على شركة «شينوا» المحدودة للأعمال الهندسية والمقاولات. المصنع الجديد، المقرر إقامته في مدينة الجبيل الصناعية، سينتج مضادات التأكسد الفوسفاتية والفينولية المستخدمة في الصناعات الكيميائية. والشركة مشتركة بين مجموعة الزامل وشركة (Great Lakes Chemicals Corporation) الأميركية.

ويبدأ تنفيذ الأعمال الإنشائية للمصنع خلال الربع الثاني من العام الحالي، ويتوقع أن يدخل المصنع مرحلة التشغيل خلال الربع الثالث من العام 2001. وسيتم تسويق جزء من إنتاج المصنع من مضادات التأكسد والمواد المضافة المتنوعة التي تدخل في الصناعات الكيميائية، في دول مجلس التعاون الخليجي، وتحتفظ شركة «قريت ليكس» بحقوق بيع هذه المنتجات خارج منطقة الخليج.

«ميدغلف» للتأمين السعودية تشتري «ميديكال اكسبرس و«آرك للتأمين»

إشترت شركة «ميدغلف» للتأمين شركتي «آرك للتأمين» و«ميديكال إكسبرس» في المملكة السعودية وقدّرت قيمة العملية التي لم يعلن عنها بعد بنحو المليوني دولار. وتأتي خطوة «ميدغلف» في إطار الإستعداد للفرص التي يُتوقع أن يفتحها قطاع التأمين السعودي قريباً، خصوصاً بعد إقرار الحكومة لنظام التأمين الصحي الإلزامي على المقيمين وإعلانها العزم على إعادة تنظيم القطاع عبر نظام جديد يجري وضع اللمسات الأخيرة عليه. ويُتوقع أن يؤدي لوضع حدٍ للفوضى التي تشهدها السوق والتي يعمل فيها 110 شركات من دون أي ترخيص رسمي، «باستثناء الشركة الوطنية للتأمين التعاوني».

سبق هذه الخطوة زيادة «ميدغلف» لرأس مالها من 5 ملايين إلى 15 مليون دولار، على أن يتبع ذلك زيادات أخرى، علماً أن النظام الجديد سيحدد رأس المال الأدنى للشركات الراغبة بالعمل في السعودية بـ 110 ملايين ريال سعودي (30 مليون دولار). وتتوزع ملكية «ميدغلف» بين شركة أوجيه السعودية (35 في المئة) ومجموعة العزيزية للاستثمار (35 في المئة)، ولطفي الزين (30 في المئة).

ويُتوقع أن يشهد قطاع التأمين في المملكة عمليات دمج وبيع بين الشركات لأن غالبيتها لا يمكنها منفردة تلبية شروط الترخيص التي سيحددها النظام الجديد. يذكر ان 80 في المئة من إجمالي المحفظة التأمينية المقدرة بنحو 3 مليارات ريال، تتقاسمها 15 شركة فقط، في حين تعاني الشركات الأخرى الصغيرة الحجم من خسائر متصاعدة تجعل استمرارها أمراً عسيراً.

«فاست نت» الكويت «تفوتر» وزارة المواصلات

وقّعت شركة «فاست نت» Fast net التابعة لمجموعة عبد العزيز الغانم الكويتية اتفاقاً تقنياً مع وزارة المواصلات في الكويت لاصدار الفواتير العائدة لها والتي يقدّر حجمها السنوي بنحو 120 مليون دينار. وسيتم تحصيل هذه الفواتير المصدّرة على الكمبيوتر من البنوك المحدّدة، ما يسهّل الجباية لصالح وزارة المواصلات، وقد يشمل مستقبلاً وزارات أخرى بينها الكهرباء والداخلية.

وكانت «فاست نت» قدّمت عرضاً متكاملاً مع IBM للوزارة، وبعد فوزها قامت بتركيب الأنظمة والأجهزة مجاناً وهي بقيمة 2 مليون دينار.

يُذكر أن الشركة اشترت ايضاً المحطة الأرضية من الحكومة الكويتية بمبلغ 16 مليون دينار وسيجري تشغيلها في الأسابيع الثلاثة المقبلة. ويتوقع ان يبلغ حجم أعمال المحطة 40 مليون دينار خلال السنة الأولى.

إنطلاقة فينيسيا - بيروت في آذار

بعد تأجيلات عدة بسبب ضخامة الأشغال، حدّدت إدارة فندق فينيسيا انتركونتيننتال في بيروت 22 آذار / مارس الجاري موعداً نهائياً لمباشرة الأعمال. وكان من المفترض أن يستضيف الفندق احتفالات الألفية الثالثة ويستقبل نزلاءه منذ مطلع العام 2000.

السعودية: مشروع ضريبة دخل على المقيمين

تدرس الحكومة السعودية فرض ضريبة دخل على العمالة الوافدة تصل الى 15 في المئة من الراتب الشهري، وتستهدف شرائح معينة من العمالة بحسب حجم الراتب، بدءاً من الرواتب التي تزيد على خمسة آلاف ريال، بحسب بعض المصادر المطّلعة. ويعتبر هذا المشروع إحدى الوسائل التي تنوي الحكومة اتباعها لتحقيق هدفين معاً: **الأول** رفع الايرادات الحكومية غير النفطية وإدخال نظام ضريبي يكون جزءاً من عملية الإصلاح الشاملة المزمع تنفيذها لخفض العجز السنوي المتراكم والإقلال من الاعتماد على ايرادات النفط **والثاني** زيادة عدد السعوديين في الأعمال القائمة بديلاً عن الوافدة. فالمشروع بحسب بعض المحللين، يرفع من أكلاف العمالة الأجنبية التي تستهدفها الضريبة (أكثر من مليون نسمة) لا سيما أن القسم الأكبر من هذه العمالة يرى فيها دافعاً لترك العمل، إذا اضطر لتحملها بالكامل، بينما قد يقوم رب العمل بتحملها كلياً أو جزئياً حسب الحاجة الى الموظف الأجنبي. وفي كل الحالات يصبح العامل أو الموظف السعودي أكثر جاذبية حيث لا تشمله الضريبة.

وإذا تمّ تطبيق الضريبة، فستكون المرة الأولى فعلياً التي يتم فيها اللجوء الى نظام ضريبي مباشر، حيث سيأتي المشروع ضمن منظومة من القوانين الضريبية الخاصة بالأفراد والشركات. ففي الوقت الذي يجري الكلام عن ضريبة مباشرة على الأفراد، يتم وضع اللمسات الأخيرة على مشروع لخفض ضرائب الأرباح على الشركات الأجنبية (أو الشريك الأجنبي في مشاريع مشتركة) من 45 الى ما بين 25 و28 في المئة، وهي خطوة طال انتظارها كمقدمة لمجموعة حوافز للمستثمر الأجنبي. وتأتي هذه الإجراءات مجتمعة إستجابةً للحاجة الماسة إلى إصلاح جذري في السياسة المالية في ضوء التذبذبات المستمرة في الايرادات النفطية التي ما زالت تشكل 75 في المئة من مجموعة الايرادات العامة. كما يأتي النظام الضريبي المقترح بمباركة صندوق النقد الدولي الذي طالما حضّ الحكومة السعودية على طرح رسوم وضرائب جديدة لتصحيح العجز المالي، حيث وصل عجز الموازنات السنوية المتراكم الى نحو 140 مليار دولار، أي ما يوازي الناتج المحلي الإجمالي، في نهاية العام 1999.

والأرجح أن النظام الجديد المقترح سيكون له أثر كبير على العمالة الأجنبية التي تستهدفها الضريبة، حيث يتوقّع حصول مقاومة شديدة لدفع الضريبة من الراتب القائم ومحاولة تمريرها إلى رب العمل، وهي حالة ستؤدي الى رحيل العديد من الوافدين وتحمّل رب العمل قسماً كبيراً من الضريبة الجديدة خصوصاً إذا لم يتوفر بديل جاهز للعمالة الماهرة في صفوف العمالة السعودية.

وكانت المملكة قد اختبرت، منتصف الثمانينات، فرض ضريبة مماثلة على المقيمين، لكنها سرعان ما الغتها نظراً إلى أثرها السلبي المباشر على عدد كبير من الموظفين الأجانب وتفضيلهم ترك أعمالهم على اقتطاع الضريبة من الرواتب القائمة، لكن يبدو أن الحكومة ستلجأ الآن الى فرض الضريبة رغم إحتمال حصول ردة فعل مماثلة، حيث يُظن أن تأثيرها لن يكون بقوة تأثير التجربة الأولى نظراً لتوافر عمالة سعودية حالياً قادرة على تولي العديد من الوظائف التي ستشغر نتيجة عزوف الموظفين الأجانب عن العمل ودفع الضريبة التي لا تشمل الموظّف السعودي.

ويعتبر هذا الإجراء الضريبي وسيلة غير مباشرة لزيادة عدد الموظفين السعوديين في مؤسسات القطاع الخاص ويؤمل لها أن تكون أكثر فعالية من إجراءات مباشرة كإلزام المؤسسات سَعودة الوظائف بمعدل 5 في المئة سنوياً، وهو اجراء لم يجدِ كثيراً في خلق فرص عمل نوعية أمام عدد متنام من طلاب العمل السعوديين، رغم نجّاحه عددياً. إلا أن الضريبة في حال تطبيقها، سيكون لها أثر مباشر في رفع كلفة العمالة خصوصاً إذا لم يتوافر البديل السعودي الجاهز حيث سيضطر رب العمل الى تحمل الجزء الأكبر منها. ويرى بعض المحللين ان الضريبة في هذه الحالة سيكون نجاحها أكبر في هدفها الأول (خلق ايرادات جديدة) من نجاحها في هدفها الرئيسي (خلق فرص عمل جديدة).

وسيلة غير مباشرة لزيادة عدد الموظفين السعوديين في مؤسسات القطاع الخاص

ومع أن النيّة تتجه الى تطبيق هذه الضريبة، الا أنه من غير الواضح حتى الآن مدى تعارضها مع مقتضيات عضوية المملكة في منظمة التجارة الدولية. فالمنظمة تدعو الى اعتماد مبدأ «المعاملة الوطنية» أي المعاملة المتساوية في ما يختص بالضرائب والرسوم لكل من العامل الوافد والمواطن، بينما يقول بعض الاقتصاديين انه لا يوجد بند واضح في المنظمة يمنع فرض ضريبة دخل على العامل الأجنبي من دون المواطن. ويذهب البعض الى اعتبار الزكاة الضريبية الموازية المفروضة على العمالة المحلية، مع أن مستواها (2،5 في المئة) يقل كثيراً عن الضريبة المقترحة. ويضاف هذا الهاجس الى جملة الهواجس المرتبطة بهذه الضريبة التي قد يعاد النظر في تركيبتها واستهدافاتها بعد الفراغ من دراسة شاملة لآثارها ومحاذيرها.

ويبقى مشروع ضريبة الدخل وسيلة من ضمن وسائل عدة هدفها تشجيع تشغيل العمالة المحلية، الا أن مصير هذه العمالة المتنامية يرتبط بشكل رئيسي بخلق فرص عمل جديدة عبر تشجيع الإستثمارات المباشرة وتحسين المناخ الإستثماري، وليس فقط باستبدال عمالة وافدة بأخرى وطنية في وظائف قائمة. ومع أن النظام الضريبي لا بدّ منه في نهاية المطاف، الا أن ربط السياسة المالية بأهداف غير مالية بالضرورة قد لا يؤتي بالنتائج المرجوة لهذه السياسة. لكن الواضح حتى الآن ان عهد الضرائب المباشرة يبدأ قريباً في المملكة. ■

بورشه الشرق الأوسط ٩١١ ٢٩٩٥ (+٩٧١٤) www.porsche.com

أنت ناجح لأنك مميز عن الآخرين.
ونحن كذلك.

بورشه ٩١١ كاريرا.



صفقة «هيرمس» لوبي أم «بزنس»

د. أحمد هيكل لـ «الاقتصاد والأعمال»:

عملية «سيتي كورب» تعزز ستراتيجية التوسع الإقليمي وتدشّن خطة التحالف الدولية

بنك في الجزائر وشركات تابعة في الأردن وعمليات ناجحة في أثيوبيا

حقوق المساهمين قفزت من 300 ألف جنيه العام 1992 إلى 320 مليون جنيه الآن ونسعى للحصول على 20 في المئة من حجم عمليات السوق

القاهرة - محمود عبد العظيم

في واحدة من أهم صفقات التحالف العربي الدولي في مجال «بيزنس» الخدمات المالية، وقّعت مجموعة سيتي كورب «إنترناشونال فينانس كوربوريش» العالمية عقد شراء 20 في المئة من رأس مال المجموعة المالية المصرية «هيرمس - القابضة» البالغ نحو 105 ملايين جنيه. وبموجب الصفقة ستدخل «سيتي كورب» شريكاً رئيسياً ضمن حملة أسهم «هيرمس» وذلك عبر زيادة رأس المال المصدّر ليصبح 132 مليوناً و176 ألف جنيه بدلاً من 105 ملايين جنيه حيث ستقوم سيتي كورب بالاكتتاب في قيمة الأسهم الجديدة مع تنازل المساهمين القدامى عن حق الأولوية في الاكتتاب. وبإقرار هذه الصفقة من قبل الجمعية العمومية للشركة يصبح هيكل ملكية «هيرمس القابضة» موزعاً على الدكتور **محمد تيمور** رئيس مجلس الإدارة بنسبة 10 في المئة والدكتور **أحمد هيكل** العضو المنتدب بنسبة 6 في المئة وعلاء سبع بنسبة 6 في المئة و**حسن هيكل** بنسبة 4 في المئة و**هشام توفيق** بنسبة 3 في المئة و12 في المئة لعدد من العاملين في الشركة والبقية لمساهمين عاديين من بينهم صناديق استثمار أجنبية حيث يجري تداول سهم الشركة في بورصتيّ القاهرة ولندن. والصفقة التي أنهت 6 أشهر من المفاوضات الشاقة بين الطرفين سوف تعزز مكانة «هيرمس» بطبيعة الحال على ساحة الخدمات المالية في الشرق الأوسط وتمنح الشركة فرصة كبيرة لتحقيق أهدافها التي يحددها الدكتور **أحمد هيكل** العضو المنتدب بقوله أن تصبح هيرمس هي الشركة الأولى والرائدة إقليمياً في هذا المجال.



د. أحمد هيكل: سوق مالية واعدة في مصر

توسع ستراتيجي

هذه الرغبة الإقليمية الجامحة هي التي دفعت «هيرمس»، حسبما ذكر **د. أحمد هيكل** لـ «الاقتصاد والاعمال» إلى أن تعتمد أخيراً خطة إنطلاق وتوسع إقليمي تشمل إنشاء فروع أو مكاتب تمثيل أو شركات تابعة لها في عواصم عدة في المنطقة تشمل الأردن، الجزائر والإمارات وربما إيران في وقتٍ لاحق.

في هذا المجال إنتهت «هيرمس» كما يقول **هيكل** من إجراءات الحصول على رخصة بنك جديد في الجزائر برأس مال يبلغ 8 ملايين دولار وهي الخطوة التي لم تكن لتتم إلا بعد إحراز عمليات ناجحة عدة عربياً وتأتي كخطوة على طريق أن تتحول «هيرمس» إلى مؤسسة خدمات بنكية وتأمينية واستثمارية بارزة في شرق المتوسط.

وتنطلق «هيرمس» إقليمياً من رصيد أعمال شمل 4 عمليات طرح واسعة النطاق في الأردن لشركتي الإسمنت والمحمول وعملية شراء شركة التبغ الأثيوبية لحساب مستثمر ستراتيجي يمني (رجل الأعمال **عبد الجليل عبد الحق**).

ويعزز هذا التحرك قناعة إدارة «هيرمس» بتوافر فرص استثمار مالي جيدة في المنطقة في الفترة المقبلة - حسبما يؤكد **د. هيكل** - حيث ستلعب أسواق المال العربية دوراً أكبر في البنوك لا سيما أن البنوك غير قادرة بمفردها على إدارة هذا الحجم الضخم من العمليات.

الأجانب قادمون

ورغم أن صفقة «سيتي - هيرمس» تعكس نجاح المجموعة المالية المصرية في إحراز ثقة مؤسسة عالمية بحجم سيتي كورب، إلا أن الصفقة تعكس في أحد جوانبها رغبة جامحة لدى بنوك الاستثمار الدولية في دخول السوق المصرية والحصول على موطئ قدم لها في هذه السوق.

ويرى **د. أحمد هيكل** أن هذا السباق نحو السوق المصرية من البنوك العالمية يأتي نتيجة الفراغ والفجوات القائمة في السوق التي لم تعرف حتى الآن الأدوات المالية المتنوعة التي تفي باحتياجات العملاء، ومن ثم أصبحت متعطشة للخدمات الجديدة وهي الخدمات التي تستعد لتقديمها البنوك العالمية مثلما فعل «سيتي بنك» على سبيل المثال بإطلاق ستراتيجية التجزئة المصرفية حالياً.

كما أن السوق المصرية كسوق مالية واعدة مرشحة للنمو والصعود في المرحلة المقبلة وهو صعود يتواكب مع وجود رؤية لإمكانية تزايد الدور الإقليمي والمحوري لمصر في منطقة الشرق الأوسط في المرحلة المقبلة. هذا الصعود ليس له علاقة بالأوضاع السياسية في المنطقة وعما إذا

كانت ترتيبات العملية السلمية على المسارات السورية واللبنانية والفلسطينية سوف تكلل بالنجاح أم لا. لكن الأمر – في نظر **أحمد هيكل** – هو مجرد قرارات استثمارية بحتة يضعها أصحابها في الأماكن الصحيحة والتوقيتات الصحيحة.

وإذا كان البعض يعتقد، والكلام لـ **د. هيكل**، «أن تحالفنا مع «سيتي بنك» يأتي في إطار إقليمية معينة فهذا اعتقاد خاطئ لأن لدينا قناعات ثابتة في هذا المجال ومواقف واضحة بعدم التعامل مع الاستثمارات الإسرائيلية في المنطقة في المنظور المرئي».

لوبي «هيرمس»

رغم أن صفقة «سيتي كورب» أثارت جدلاً حول مستقبل ودور المجموعة المالية «هيرمس» إلا أن هذا الجدل في دوائر الأعمال وأوساط «البيزنس» في مصر، يمتد لفترة زمنية طويلة حيث يرى البعض – سواء كانوا من ضمن المنافسين أو من المُنافَسين – أن «هيرمس» تحوّلت إلى «لوبي» وقوة ضغط في البورصة وتمارس تأثيراً على دوائر صنع القرار خصوصاً في هيئة سوق المال وإدارة البورصة وأن كبار المسؤولين في «هيرمس» يسيطرون على مواقع المسؤولية في الجمعية المصرية للأوراق المالية حيث يشغل **د. تيمور** رئيس الشركة موقع رئيس الجمعية، ويشغل **هشام توفيق** أحد كبار حملة الأسهم في «هيرمس» موقع الأمين العام للجمعية، وأن «هيرمس» تستخدم الجمعية في ممارسة نفوذ على صناع القرارات المالية في البورصة ونوعاً من الاحتكار داخل السوق. ويرد **د. أحمد هيكل** على ذلك قائلاً إن «هيرمس» لا تمارس الاحتكار ولا تسعى إليه حيث أن حجم عمليات الشركة يبلغ نحو 11 مليار جنيه توازي نسبة 14 في المئة من حجم التعاملات في السوق فكيف تمارس الاحتكار بنسبة 14 في المئة.؟

ويضيف **د. هيكل**: «ان الشركة نجحت في بناء شبكة علاقات واسعة مع عملاء ممن يثقون في أدائنا وإدارتنا لعمليات الطرح الكبرى وهذا ليس ذنبنا، بل نحن إذا استطعنا الحصول على نسبة 20 في المئة من حجم عمليات السوق فلن نتردد ولن يلومنا أحد، فالسوق مفتوحة والمنافسة متاحة أمام الجميع في كل العمليات فإذا قرر العميل إسناد المهمة لـ «هيرمس» فلا يعود ذلك احتكاراً.

أما ما يقال عن تأثير المجموعة على دوائر صنع القرارات الاقتصادية فهذا غير صحيح بالمرة بل على العكس تماماً فأنا أعتقد أن تفاعلنا مع دوائر صنع القرار أقل مما يجب وأقل من الوزن النسبي للشركة، كما يقول **د. هيكل** الذي يضيف: «ربما يعود مثل هذا الحديث للنمو الكبير الذي حققته المجموعة خلال 6 سنوات بفضل عملياتها الناجحة حيث كان حجم رأس مالنا في العام 1992 لا يزيد على 300 ألف جنيه وحجم الأرباح 100 ألف جنيه سنوياً ونحن الآن أمام حقوق مساهمين تبلغ قيمتها 320 مليون جنيه... والفيصل في مثل هذه الأحاديث يجب أن يكون القانون، هل خالفنا القانون أم لا ولكن لا تحاسبونا على شيء جيد وقصة نجاح تسترعي الانتباه». وفي النهاية سألت «الاقتصاد والأعمال» العضو المنتدب للمجموعة المالية: أي القطاعات الاستثمارية واعدة في مصر؟. فأجاب «ان قطاع الاتصالات والتكنولوجيا يأتي في المقدمة يليه صناعة البناء ثمّ السياحة والغاز وما يقوم عليه من صناعات بتروكيميائية ثم البنوك والتأمين». ■

مفاوضات لبيع 51 في المئة من أسهم «الوطني المصري»

في سرّية وتكتم شديدين تجري مفاوضات مكثّفة بين «سيتي بنك» والبنك الوطني المصري لشراء 51 في المئة من أسهم البنك المصري لحساب البنك الأمريكي.

وأشارت مصادر قريبة من الاتصالات الجارية الى أن مفاوضات «سيتي بنك» تعود إلى رغبته الشديدة في الحصول على رخصة بنك مصري أو شراء بنك قائم يستطيع من خلاله تنفيذ سياساته المصرفية التي اعتمدها لمصر بكفاءة عالية وإنتشار جغرافي، الأمر الذي لن يستطيع تحقيقه بوضعه الراهن، حيث يضع البنك المركزي ضوابط شديدة على البنوك الأجنبية في مسألة فتح فروع لها في المدن المصرية.

وأوضحت المصادر أن اختيار «سيتي بنك» للبنك الوطني المصري يعود الى النمو الكبير الذي أحرزه الوطني المصري طيلة السنوات الثلاث الماضية سواء على مستوى الربحية – حصد 112 مليون جنيه في موازنة 30 كانون الاول/ديسمبر الماضي أرباحاً صافية – أو على مستوى حجم الأعمال الذي يدور حالياً حول 15 مليار جنيه.

ومن المقرر في حالة التوصل إلى إتفاق ببيع الحصة أن يتنازل كبار المساهمين عن نصف أسهمهم لـ «سيتي بنك» أو مضاعفة رأس المال ليبلغ 250 مليون جنيه على أن يشتري «سيتي بنك» جميع أسهم زيادة رأس المال.

يذكر أن البنك الوطني المصري يساهم في رأس ماله عدد من رجال الأعمال البارزين من بينهم **عبد المنعم سعودي** رئيس إتحاد الصناعات و**مصطفى كامل** رئيس شركة تليمصر إلى جانب بنوك عدة منها بنك الائتمان الزراعي.

أريج تتولى ادارة «المستثمرون المتحدون» في مصر



عبد اللطيف الريس:
ربحية على المدى المتوسط

أعلنت المجموعة العربية للتأمين عن توليها ادارة شركة «المستثمرون المتحدون» للتأمين المصرية بعد أن رفعت حصتها في الشركة إلى 54 في المئة.

وتمّ انتخاب مجلس ادارة جديدة مكوّن من خمسة أعضاء يمثل أريج ثلاثة منهم.

وصرّح **عبد اللطيف الريس** – مدير عام الاستثمارات التأمينية في اريج ورئيس مجلس ادارة «المستثمرون المتحدون» بأن هدف أريج الأساسي إعادة الشركة الى الطريق الصحيح حتى تحقق الربحية على المدى المتوسط.

انفستكورب

النتائج المالية لعام 1999

أرباح قياسية صافية بلغت 125.8 مليون دولار أمريكي

حضرات السادة المساهمين الكرام

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

بعون من الله وتوفيقه، أنجز انفستكورب أداءً متميزاً في العام 1999 إذ حقق أرباحاً صافية قياسية بلغت 125.8 مليون دولار أي 10.1% زيادة عن العام الماضي. وبلغ العائد على متوسط الموجودات 4.7% والعائد على متوسط حقوق المساهمين 17.5%. وأوصى مجلس إدارة انفستكورب توزيع أرباح نقدية بقيمة 30 مليون دولار تمثل نسبة 30% من رأس المال المدفوع. وتمثل هذه الأرباح، مع الأخذ في الاعتبار القيمة السوقية لأسهم انفستكورب، عائداً وسطياً للمساهمين بلغ 26% سنوياً منذ تأسيس انفستكورب.

أتم انفستكورب خلال العام الماضي خمس صفقات تملك لشركات عالمية، تعمل في اختصاصات متعددة، تم طرحها بنجاح على المستثمرين، وهي: شركة «ستراتوس كمبيوتر»، «أفيسيا» للكيماويات المتخصصة، «نايشنز رنت» لتأجير المعدات، «سينثاتيك إندستريز» وأخيراً شركة «اندبندنت وايرلس وان» للاتصالات اللاسلكية. ورغم أن مستقبل هذه الشركات جميعها يتوقف على مدى الإفادة من التحولات التكنولوجية، فإن هناك استثمارين اثنين يتصلان اتصالاً مباشراً بقطاع التكنولوجيا المتقدمة.

ولقد تم عقد أول صفقة في قطاع التكنولوجيا المتقدمة في مطلع 1999 إذ اشترى انفستكورب شركة «ستراتوس كمبيوتر»، وهي شركة أمريكية متخصصة في تصنيع المشغلات المركزية القادرة على احتواء الأخطاء في التشغيل وتصحيحها بصورة تلقائية. وإن الطلب على هذا النوع من المشغلات في ازدياد مستمر بسبب اتجاه المزيد من المؤسسات كل يوم لربط عملياتها باقتصاد الإنترنت أو «الاقتصاد الشبكي». وفي شهر ديسمبر/كانون الأول الماضي قام انفستكورب بتملك الأكثرية في شركة «إندبندنت وايرلس وان» وهي شركة تحقق نمواً سريعاً في تقديم خدمات الهواتف النقالة الرقمية في الساحل الشمالي الشرقي من الولايات المتحدة الأمريكية. ويتوقع لهذه الشركة أن تفيد بقوة من الاتجاه المتزايد لاستخدام الهاتف النقال (الجيل الثالث منه) الذي يوفر الارتباط المباشر بشبكة الانترنت.

في مايو/أيار الماضي قام انفستكورب بالاشتراك مع إحدى المؤسسات الاستثمارية الدولية بشراء شركة «زينيكا للكيماويات المتخصصة» (التي سميت فيما بعد «أفيسيا») وهي إحدى أكبر الشركات الأوروبية في صناعة الكيماويات المتخصصة. ونظراً لحجم الصفقة التي بلغت 1.3 مليار جنيه استرليني، فقد مثلت هذه أكبر صفقة تملك رأسمالي تشهدها أوروبا في عقد التسعينات. وأظهرت هذه العملية التي فاز بها انفستكورب بالرغم من المنافسة الدولية قدرة انفستكورب على الاحتفاظ بحضور مميز، وتقديم حلول التمويل المبتكرة في سوق مزدحم بكبار المنافسين.

وسوف يستمر انفستكورب بنفس الزخم والتصميم في البحث عن مثل هذا النوع من الصفقات المجزية من خلال تواجده الفعال على جانبي الأطلنطي. وإننا في كلا السوقين (الأمريكي والأوروبي) جاهزون دوماً لمواجهة المنافسين من خلال سجلنا الطويل من النجاحات في بناء وتطوير الشركات التي نمتلكها. وقد أصبح لدى جهازنا الفني المتخصص خبرات واسعة ومتنوعة في تحديد وانتقاء الاستثمارات المميزة في أوروبا كما في الولايات المتحدة، كما أن لديهم الخبرة المماثلة في إدارة هذه الاستثمارات، ثم الخروج منها في الوقت المناسب لتحقيق الأرباح المجزية.

وفي وقت أصبحت التطورات التكنولوجية العامل المقرر في استراتيجيات وأداء الشركات، فإننا نسعى دائماً للجمع بين سجلنا المتميز في مجال عقد الصفقات الاستثمارية وبين انتباهنا وتقديرنا للفرص الكبيرة التي توفرها التكنولوجيا، بل يمكن القول بأن استمرارنا في تحقيق أفضل العائدات للمستثمرين، يتوقف الآن على مدى تقديرنا المبكر والدقيق للتأثيرات البعيدة المدى للتكنولوجيا على كل استثمار من استثماراتنا.

أما على صعيد استثماراتنا العقارية ونشاطاتنا الأخرى، فقد كان العام 1999 حافلاً بالإنجازات في هذا المجال، إذ أنجزنا 27 عملية تملك جديدة ونفذنا عملية بيع ناجحة لأحد استثماراتنا. وفي مجال إدارة استثمار الأصول السائلة فقد طرحنا صندوقاً جديداً للاستثمار التحوّطي، بينما قام فريق الإدارة المالية بتنفيذ مجموعة من صفقات التمويل الهامة من بينها طرح أول إصدار عمومي لسندات أوروبية باليورو بقيمة 200 مليون يورو. هذا وقد قام فريق الاستثمار المباشر بالشركات خلال العام ببيع خمسة استثمارات قائمة وتحقيق الأرباح منها بالإضافة الى عمليات الاستملاك المذكورة سابقاً.

إننا نتطلع بحماس كبير للعام 2000 ونحن على أتم الاستعداد للاستفادة من قدراتنا التنافسية في جميع مجالات النشاطات الرئيسية لانفستكورب، والمضي قدماً في تدعيم قوته ومستقبله وتقديم أفضل الأداء لصالح المستثمرين والمساهمين على حد سواء. هذا ونتطلع إلى مهارات فريق موظفينا المتفانين في العمل وإلى التوجيهات الحكيمة لمجلس الإدارة والنصح البعيد النظر لمجموعة المساهمين الاستراتيجيين بفائق الثناء والتقدير. وإننا نشكر عملاءنا ومستثمرينا لثقتهم المستمرة بنا، كما نتوجه بجزيل الشكر والعرفان لحكومة دولة البحرين وكافة مؤسساتها وهيئاتها على الدعم الثابت والمستمر لمؤسستنا على مدى الأعوام السابقة.

والله نسأل أن يوفقنا دوماً في الاستمرار بأداء واجباتنا لتحقيق المزيد من التفوق والتقدم والإبداع.

عبدالرحمن سالم العتيقي
رئيس مجلس الإدارة

نمير أمين قيردار
العضو المنتدب والرئيس التنفيذي

بنك انفستكورب ش. م. ب. معفاة

الميزانيـــة العموميـــة الموحـــدة

كما في 31 ديسمبر 1999

	1999 دولار أمريكي بالآلاف	1998 دولار أمريكي بالآلاف
الموجـودات		
نقد وأموال قصيرة الأجل	7,010	7,672
ودائع لدى البنوك	405,024	332,698
الأموال المدارة	1,300,830	970,469
أوراق مالية قابلة للتسويق	–	16,993
مدينـون	257,549	43,752
فوائد مستحقة وموجودات أخرى	69,769	82,965
استثمارات قصيرة الأجل	434,280	270,052
اسـتثمارات طويلة الأجل	606,647	466,617
موجودات ثابتة	49,804	42,646
مجموع الموجودات	3,130,913	2,233,864
المطلـوبات وحقوق المساهمين		
المطلوبات		
ودائع من البنوك	73,797	70,728
ودائع من عملاء ومؤسسات مالية إسلامية	688,405	454,991
أرباح موصى بتوزيعها	30,000	30,000
فوائد مستحقة ومطلوبات أخرى	209,741	151,395
تسهيلات مصرفية متوسطة الأجل	875,000	675,000
سندات طويلة الأجل	490,788	180,000
مجموع المطلوبات	2,367,731	1,562,114
حقوق المساهمين		
رأس المال	100,000	100,000
احتياطيات	79,079	79,079
أرباح مستبقاة	584,103	492,671
مجموع حقوق المساهمين	763,182	671,750
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	3,130,913	2,233,864

عبدالرحمن سالم العتيقي
رئيس مجلس الادارة

نمير أمين قيردار
العضو المنتدب والرئيس التنفيذي

بنك انفستكورب ش. م. ب. معفاة

بيـان الدخـل الموحـد

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 1999

	1999 دولار أمريكي بالآلاف	1998 دولار أمريكي بالآلاف
فوائد مكتسبة	68,060	64,232
دخل الأموال المدارة	116,890	34,398
اجمالي دخل الموجودات	184,958	98,630
فوائد مدفوعة	117,586	95,743
صافي دخل الموجودات	67,372	2,887
دخل العمليات الاستثمارية	255,499	240,773
مخصصات العمليات الاستثمارية	33,500	–
صافي دخل العمليات الاستثمارية	221,999	240,773
دخل العمليات	289,371	243,660
رواتب ومزايا الموظفين	108,740	79,551
أتعاب مهنية	13,660	9,678
مصاريف سفر وتطوير الأعمال	9,729	8,747
مصروفات إدارية	11,830	12,740
مصروفات الأنظمة المعلوماتية للمجموعة	2,589	3,108
مصروفات تقنية واتصالات	2,826	2,820
مصروفات متعلقة بالمقار	6,583	7,479
أخرى	7,636	5,246
مصروفات العمليات	163,593	129,369
صافي دخل السنة	125,778	114,291
ربح السهم (دولار أمريكي)	0.314	0.286

بنك انفستكورب ش. م. ب. معفاة

بيـان التغيرات في حقـوق المساهمين الموحد

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 1999

	1999 دولار أمريكي بالآلاف	1998 دولار أمريكي بالآلاف
رأس المال	100,000	100,000
علاوة اصدار أسهم	4,079	4,079
احتياطي قانوني	25,000	25,000
احتياطي عام	50,000	50,000
إحتياطيات	79,079	79,029
أرباح مستبقاة في بداية السنة	492,671	412,028
صافي دخل السنة	125,778	114,291
ناقصاً: أرباح موصى بتوزيعها	30,000	30,000
مكافأة أعضاء مجلس الادارة	1,830	1,362
تبرعات للأعمال الخيرية	2,516	2,286
ارباح مستبقاة في نهاية السنة	584,103	492,671
مجموع حقوق المساهمين	763,182	671,750

تقرير مراقبي الحسابات إلى السادة المساهمين

إن الميزانية العمومية الموحدة لبنك انفستكورب ش. م. ب. معفاة وبياني الدخـل الموحـد والتغيـرات فـي حقـوق المسـاهمين للسـنة المنتهيـة فـي 31 ديسمبر 1999 والمبينة أعلاه، هي مقتطفات من البيانات المالية الموحدة المدققة للبنك وغير المتحفظ عليها.

ارنست ويونغ

12 ينـاير 2000
المنـامة ـ البحـرين

المؤشـرات الماليـة لخمـس سـنوات

السنة المالية	1999	1998	1997	1996	1995
صافي الدخل (بملايين الدولارات الأمريكية)	125.8	114.3	108.6	90.4	70.3
مجموع الموجودات (بملايين الدولارات الأمريكية)	3,130.9	2,233.9	1,930.1	1,742.8	1,740.7
مجموع حقوق المساهمين (بملايين الدولارات الأمريكية)	763.2	671.8	591.1	516.1	458.8
العائد على متوسط حقوق المساهمين (٪)	17.5	18.1	19.6	18.5	16.2
العائد على رأس المال المدفوع (٪)	125.8	114.3	108.6	90.4	70.3
العائد على متوسط الموجودات (٪)	4.7	5.5	5.9	5.2	4.5
معدل الكفاءة التشغيلية (1)	1.8	1.9	1.8	1.8	1.8
مجموع المطلوبات إلى حقوق المساهمين	3.1 : 1	2.3 : 1	2.3 : 1	2.4 : 1	2.8 : 1
القيمة الدفترية للسهم (دولار للسهم)	1.91	1.68	1.48	1.29	1.15
ربح السهم (دولار للسهم)	0.31	0.29	0.27	0.23	0.18
الأرباح الموزعة إلى رأس المال المدفوع (٪)	30.0	30.0	30.0	30.0	15.0
عدد الموظفين	244	228	210	199	190

البحرين: بناية انفستكورب، ص. ب: 5340 ـ المنامة ـ البحرين • هاتف: 532000 973+ • فاكس: 530816 973+
لندن: بناية انفستكورب، 48 جروفنر ستريت، لندن دبليو آي واي 6 دي اتش، انجلترا • هاتف: 6600 629 171 44+ • فاكس: 0371 499 171 44+
نيويورك: 280 بارك افنيو، نيويورك 10017، الولايات المتحدة الأمريكية • هاتف: 4700 599 212 1+ • فاكس: 7073 983 212 1+

أكبر استثمار عربي في فندق فورسيزونز

ملحس ينضم إلى مجموعة الوليد بن طلال والقطريين



الوليد بن طلال

محمود ملحس

دخل رجل الأعمال الأردني **محمود ملحس** قطاع السياحة الأردني بقوة مع استثمار 10 ملايين دولار في مشروع بناء ما يُتوقّع أن يكون أفخم فندق ليس في الأردن فقط، بل في بلدان الشرق الأوسط بما في ذلك مصر ولبنان وفلسطين المحتلة ودول الخليج باستثناء دبي. الفندق الذي سيضّم 200 غرفة ستكون كلفة إنشائه وتجهيزه، وفق أرفع مستويات الفخامة والرفاهية، بين أعلى المعدلات في قطاع الفنادق، إذ ستصل إلى 60 مليون دولار، ما يعني أن كلفة الغرفة أو الوحدة الفندقية ستكون 300 ألف دولار.

المشروع دخل طور التنفيذ فعلاً بالتعاون مع شبكة «فورسيزونز» Four Seasons' الدولية بمساهمات من **الأمير الوليد بن طلال** (الذي يعتبر من كبار المستثمرين الأفراد في شبكة فورسيزونز) ومجموعة من المستثمرين القطريين تضم وزير الخارجية ومستثمرين من **آل العطية** و**آل الكواري**. وتولى بنك الاستثمار العربي ترتيب العملية وتأمين التسهيلات المصرفية للمشروع.

ملحس الذي فوتح بموضوع المساهمة أبدى ملاحظات على هيكلية التمويل خصوصاً لجهة كثافة نسبة التمويل المصرفي. وهو وافق على الانضمام لمجموعة المستثمرين في حال خفض الاقتراض المصرفي ورفع نسبة رأس المال، بما يقلّل كلفة خدمة الدين إلى أقصى حد وبالتالي أثرها المتوقع على المداخيل. وتمّ الاتفاق على رفع نسبة رأس المال بحيث تزيد على 80 في المئة مقابل 15–20 في المئة للتسهيلات المصرفية، وعلى توجيه الموارد الإضافية التي سيقدمها **ملحس** (10 ملايين دولار) لتمويل أعمال تنفيذ المشروع وليس لأي أغراض أخرى. وتقول مصادر المشروع أن أهمية الـ«فورسيزونز» كونه يمثل الآن أكبر استثمار عربي في القطاع السياحي إذ تبلغ نسبة مساهمة العرب فيه نحو 70 في المئة من المجموع.

رفع نسبة التمويل الرأسمالي إلى أكثر من 80 في المئة

ويتم تشييد الفندق الفخم في منطقة «الدوار الخامس» في جبل عمان مقابل موقع الشيراتون. وسيحتل البناء مع المرافق التابعة له مساحة 14000 متر مربع ما يعتبر من أغلى المواقع العقارية في العاصمة الأردنية.

لكن هل هناك سوق لهذا النوع من الفنادق الفخمة الغالية الأسعار في عمان؟ وما هو قطاع السوق الذي يستهدفه المشروع؟ تقول مصادر المشروع أن فندق الـ«فورسيزونز» سيكون مَعْلماً فريداً في القطاع السياحي بالشرق الأوسط باعتباره يستهدف الشريحة العليا من رجال الأعمال وأصحاب الثروات الذين يسعون للإقامة في فندق مميز بغض النظر عن ارتفاع سعر الغرفة أو الخدمات كموضوع أساسي. بل إنهم سيسعون لاستخدام الفندق بسبب تميّزه حتى عن فنادق الخمسة نجوم وباعتباره فندقاً فريداً لا يقع ضمن تصنيف معيّن في السوق. ويقرّ المستثمرون أنهم

يراهنون على أن يلعب الفندق دوراً خاصاً في إطار اقتصاد السلام بالمنطقة وتزايد حركة رجال الأعمال والشخصيات، كما أنهم يعتقدون أن الفندق سيكون الخيار الأول للدولة الأردنية عند استقبال زوارها الرسميين وفي الاحتفالات التي تستهدف جذب الأضواء واهتمام المجتمع. لكن الكثير من أسباب نجاح المشروع يتوقف بلا شك على عملية السلام في المنطقة ومدى أجواء التفاؤل التي يمكن أن تشيعها.

إن تركيز فندق الـ«فورسيزونز» لنفسه في أعلى هرم القطاع السياحي أو الفندقي الأردني يجيب على الملاحظات التي قد يبديها البعض على وجود خمسة فنادق من الدرجة الأولى (الخمسة نجوم) في عمّان هي: حياة ريجنسي، إنتركونتننتال، شيراتون، راديسون ساس والماريوت، علماً أن الهيلتون سيفتح قريباً أيضاً ما سيرفع العدد إلى ستة، مع الأخذ بالإعتبار أن هذه الفنادق مصنّفة في فئة الخمسة نجوم بالمعنى الواسع، ولا تتوفر فيها جميعاً المقاييس التي يتوقعها النزيل في فنادق الخمسة نجوم. لذلك فإن استهداف الـ«فورسيزونز» للشريحة العليا من السوق يرتفع به عن المستوى السائد لأنه يجعل منه فندقاً نوعياً لا يمكن للفنادق الأخرى أن تنافسه، وإن كانت بامتلاكها للفئة والمواصفات تتنافس نفسها في ما بينها.

أما موضوع الأسعار المرتفعة لفندق من هذا النوع، وبالتالي المحدودية النسبية لقاعدة الزبائن، فتم استيعابها أولاً عبر تصميم الفندق ضمن حدود الـ200 غرفة ومن خلال اعتماد المشروع بالدرجة الأولى على أموال المساهمين وخفض الاستدانة إلى الحد الأدنى. ويقول **محمود ملحس** في هذا المجال: «سرّ اللعبة كله يكمن في تجنّب الديون المصرفية الباهظة الكلفة. فعندما تكون هذه في حدود لا تتعدى الـ15-20 في المئة فإنك في مأمن مهما حصل في السوق، لأن الفوائد لا تأكل مداخيلك كما أن تقلبات السوق لا تضرّك كما تضر غيرك من المؤسسات الواقعة تحت ديون». مضيفاً «إن المشكلة تتخذ بعداً أكبر نظراً لأن أسعار الفوائد في المنطقة مرتفعة وتحافظ على ارتفاعها مقارنة مع الخارج، كما أن كلفة الفوائد في الأردن بشكل خاص (12-13 في المئة) أعلى من المعدلات السائدة في المنطقة». ■



نمور: النمو أو الموت



نجيب ساويروس: الشريك المناسب

نمور يدخل سوق مصر بسلسلة مطاعم

شراكة مع ساويروس واتفاق مع الحميضي

21 مطعماً في بيروت و17 في واشنطن، تعتبر جميعها من الأكثر شعبية، لا تبدو كافية لـ**بشارة نمور**. فهذا الرجل الذي يضج دوماً بالأفكار الجديدة لم يستطع أخيراً أن يقاوم إغراء السوق المصرية التي سيدخلها في العام الأول بخمسة مطاعم، يُمكن أن ترتفع في وقت لاحق إلى 18 مطعماً. وهذه مجرد بداية!

و**بشارة نمور** بارع في دخول السوق بتحالفات قوية ومناسبة تسهّل له الإسراع في تنفيذ المشاريع، وهو يمتلك رؤية نافذة للفرص ولكيفية اقتناصها. لذا، اختار **نمور** شريكاً له في السوق المصرية هو مجموعة ساويروس المتعددة النشاطات والغنية بالسيولة.. والنفوذ أيضاً. وكان اسم مجموعة ساويروس قد ذاع بقوة عندما نجحوا في الفوز بشركة موبينيل لاتصالات الهاتف الخليوي في مصر، وبالإضافة إلى الاتصالات، تملك المجموعة المصرية مصالح ضخمة في قطاع السياحة المصري من خلال مشروع منطقة «غونا» على البحر الأحمر حيث حصلت المجموعة على ملايين الأمتار من المناطق الساحلية العذراء وبنت فيها مجمعاً سياحياً يضم أكثر من 15 فندقاً ومرافق مكمّلة بما في ذلك معامل تحلية المياه وشبكات الصرف وغيرها من البنى الأساسية. وللمجموعة مصالح مهمة في قطاع صناعة الإسمنت المصرية كما أنها دخلت أيضا قطاع الاتصالات في الأردن.

عقد **بشارة نمور** اتفاقه مع مجموعة ساويروس في أواخر الصيف الماضي على أساس أن تقدم المجموعة المصرية الأموال ويقدم هو خبرة الإدارة. وكانت الحصيلة إنشاء شركة مناصفة (50/50) بين الفريقين تمثل فيها **نمور** بشركة أسسها باسم «شركة مصر للمطاعم» وتمثلت مجموعة ساويروس بشركة «إيجبت كابيتال إنك» إلا أن الاتفاق تضمّن بنداً يفرض أن تقوم الشركة المشتركة بإعادة حصة ساويروس من رأس المال المقدّم قبل توزيع أي أرباح على الشركاء. ويقول **نمور** أن الشركة تستهدف فتح خمسة مطاعم على الأقل خلال العام 2000 وأن الاتفاق تم على البدء بفتح ثلاثة مطاعم: لبناني، فرنسي، إيطالي وتم افتتاح المطعم الإيطالي في منتصف كانون الثاني/يناير الماضي في الموقع الذي كان مشغولاً من كازينو «الشجرة».

بعد ذلك وقعت الشركة، في أوائل شهر شباط/فبراير الماضي اتفاقاً مع مجموعة الحميضي الكويتية يستهدف إنشاء أربعة مطاعم على عوامة في نهر النيل اشترتها المجموعة وتبلغ مساحتها نحو 4000 متر مربع. وتسعى مجموعة الحميضي لإنشاء أربعة أو خمسة مطاعم على العوامة التي تقع في منطقة الزمالك على الناحية المقابلة لفندق النيل هيلتون.

ويرى نمور أن السوق المصرية تتمتع بطاقة كبيرة للتوسع في قطاع المطاعم الجيدة التي يمكنها تقديم الطعام الرفيع والخدمة المميزة بأسعار تلائم مستويات متفاوتة في الدخل. لكنه يشير إلى أن النمو في قطاع المطاعم سيستند بالدرجة الأولى إلى قاعدة زبائن جديدة أكثر تطلباً تتألف خصوصاً من الطبقة الوسطى والأجانب وأوساط الأعمال. ويعتزم نمور تزويد المطاعم بخبرات خاصة كالاستعانة بـ«شيف» لبناني للمطعم اللبناني و«شيف» إيطالي للمطعم الإيطالي و«فرنسي» للمطعم الفرنسي كما سيتم دعم هذه المطاعم بخبرات لبنانية.

مطاعم جديدة في لبنان

في لبنان يستمر نمور بافتتاح مطاعم جديدة مثل مقهى/مطعم La duree الذي سيقدم الخبز الفرنسي التقليدي المخبوز طازجاً على الحطب مع أصناف الحساء والسلطات والسندويشات. وسيتم أيضاً فتح مطعم لا دوريه La doreé في منطقة الصيفي ليكون شبيها بمطعم «لامي دوريه» الموجود حالياً في مركز Dunes التجاري في شارع فردان.

وفي مقابل نادي «ريترو» سيفتتح نمور قريباً مطعم «لا ماريه» وهو أفخر مطاعم السمك في باريس. ويحصل الزبائن فيه على السمك المطهو على الطريقة الأوروبية. ومع نحو 75 كرسياً فقط، فإن المطعم مصمم للشريحة العليا من الزبائن باعتبار أنه مطعم درجة أولى.

في الكسليك شمال بيروت يستعد نمور في خريف هذا العام لفتح ستيك هاوس في بناية مؤجرة من الرهبانية المارونية مقابل بورت إميليو. وقد يتبع ذلك افتتاح مطعم لبناني على الروف في موسم الصيف باسم «السطيحة».. وربما ستيك هاوس في الطابق الأرضي. ويقول نمور أنه يفكر بفتح هذا المطعم في تشرين الأول/أكتوبر المقبل.

اتفاق فندقي مع أكور الفرنسية

على الصعيد الفندقي عقد بشارة نمور مؤخراً اتفاقاً مع مجموعة أكور accor الفرنسية يستهدف إجراء استثمارات فندقية وترويج فنادق المجموعة (سوفيتيل ونوفوتيل وغيرها) وخصوصاً تطوير مجموعة من الفنادق من فئة النجمتين



منطقة النيل: إغراء سياحي

5 مطاعم قبل نهاية 2000 و5 بعدها على عوامة في الزمالك

وثلاث نجوم تحت علامة IBIS المملوكة من «أكور». واحتفظت المجموعة الفرنسية بنسبة 51 في المئة مقابل 40 في المئة لشركة «إدارات» التي يرأسها نمور ونسبة 9 في المئة لرجل الأعمال اللبناني علي غندور.

ويقول نمور أن أهمية الاتفاق مع مجموعة «أكور» ليس حجمها فحسب في قطاع الفنادق الدولية بل أيضاً تنوع تجربتها إذ أنها تمتلك وتدير فنادق تبدأ بفئة النجمتين وتنتهي بفئة الخمسة نجوم ما يجعل لها تجربة غنية في الصناعة يحتاجها لبنان لاستكمال بنيته الفندقية. يذكر أن «أكور» اشترت مؤخراً إحدى أكبر سلاسل الموتيلات في الولايات المتحدة وتدعى Motel 6 وكانت هذه تعرضت لخسائر كبيرة وتمكنت المجموعة من إنقاذها.

ويقول نمور أن الشركة الفندقية مع «أكور» ستتولى تحت علامة IBIS إقامة فنادق من نجمتين وثلاث نجوم في مناطق مثل بعلبك وصور وطرابلس وشتورة وبيت الدين بسعة متوسطة (بين 70 و80 غرفة) وبأسعار معتدلة جداً لا تتجاوز 30 دولاراً لليلة. وستكون هذه الفنادق موجهة للسياحة الداخلية بالدرجة الأولى. أما بالنسبة لسياحة المجموعات فإن السوق تحتاج لفنادق أكبر من هذه الفئة وهو أمر يمكن أن يبدأ إدخاله إذا تحقق السلام وعاد

اتفاق مع «أكور» الفرنسية لتطوير السوق اللبنانية وفنادق في المناطق تستهدف السياحة الداخلية

لبنان لاستقبال سياحة المجموعات بأعداد كبيرة.

هل هناك تخمة في فنادق الخمس نجوم؟ نمور يقول أن ذلك يتوقف على الظروف الإقليمية وظروف لبنان. فإذا حصل سلام وانفتح البلد، فإن ما نراه من فنادق الدرجة الأولى «بالكاد سيكون كافياً». أما إذا بقي الوضع على حاله فإن العدد كبير ولا شك. وإذا ابتعدت احتمالات السلام فإن بناء أي من فنادق الخمس نجوم «يجب ببساطة أن يتوقف». ويلمح نمور إلى أن بعض فنادق الدرجة الأولى يبيع الغرفة بـ60 دولاراً بينما تخطط بعض المشاريع الجديدة التي ستدخل السوق قريباً لبيع الغرفة بـ80 دولاراً وهذه أسعار «لا يمكن أن تنتج دخلاً حقيقياً لأي فندق درجة أولى» كما يقول نمور مضيفاً، «لكن هدفهم هو ببساطة ملء الغرف بأي وسيلة في هذه المرحلة».

مطاعم كثيرة لزبائن قلائل

وهل يصح الشيء نفسه على المطاعم؟ بالتأكيد. يقول نمور. فالسوق ببساطة مؤلفة الآن من مطاعم كثيرة وزبائن قلائل لا يتجاوز عددهم ربما الثلاثة آلاف زبون. وهؤلاء يدورون من مطعم إلى مطعم ونسبتهم لا تزيد بنسبة زيادة الطاقة الاستيعابية.

لكن في هذه الحال لماذا يستمر نمور في إقامة المطاعم الجديدة؟ «لأنك – يقول نمور – إن لم تستمر في النمو ستموت: «إن لم أفتح المطعم في هذا الموقع أو هذا القطاع من المدينة فإن شخصاً آخر سيأتي ويأخذ المكان. إن علي الاحتفاظ بحصتي من هذه القاعدة المحدودة من خلال تقديم الجديد. لا أريد لزبائني أن يضجروا بل أسعى لأن أوسع دوماً نطاق ما يمكن أن يختاروا بينه». يقرّ نمور مع ذلك بأن النمو الحاصل في المبيعات ليس كافياً بعد لتعويض المجموعة عن تزايد الإنفاق على استثماراتها الجديدة «لكننا بالطبع نراهن على تبدل الأحوال والخروج من هذا الركود». ويردّ نمور على النقد القائل بأن مطاعم لبنان أصبحت غالية بالقول أن هذا انطباع خاطئ «لأنك في لبنان يمكنك أن تأكل أفضل الأطعمة بكل الأسعار بدءاً بمنقوشة الزعتر التي تكلف أقل من دولار وسندويش الفلافل أو الشاورما وانتهاء بالمطاعم التي تتفاوت أسعارها أيضاً مع تعدد المستويات». ■

ماذا يجري في سوق تونس المالية؟

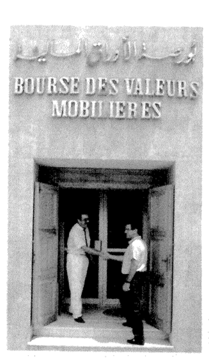
خلط أوراق وتحالفات



فاضل عبد الكافي:
تحرك واسع لاجتذاب مستثمرين جدد



صلاح الدين لعجيمي مدير عام كوفيب – كابيتال:
قوة في الاتحاد



ماذا في الداخل؟

كتب حسين فواز

شهدت السوق المالية التونسية تطورات متسارعة على صعيد مهنة الوساطة، جاءت نتيجة طبيعية لقرارات الحكومة قبل سنة تقريباً بتنشيط البورصة من خلال حوافز وتشجيعات للمؤسسات التي تلجأ إلى التمويل عبر السوق المالية، وللمدخرين الذين يستثمرون في الأسهم والسندات. وساهم في هذه التطورات الإعلان عن تنظيم المهنة ووضع شروط ومواصفات لشركات الوساطة، أبرز التطورات:

أولاً: جرت عملية خلط أوراق وتغيير في ترتيب شركات الوساطة حسب حجم المتاجرة، إذ تراجعت **الشركة التونسية للأوراق المالية** (Tunisie Valeurs) إلى المرتبة الثانية بعد أن كانت تصدرت اللائحة وفازت بلقب أفضل وسيط في تونس للسنوات الثلاث الأخيرة، فبلغ حجم نشاطها آخر العام الماضي نحو 126 مليون دينار في مقابل 66 مليوناً للعام 1998، لكن حصتها من السوق، هبطت من 18 إلى 11 في المئة.

ثانياً: تقدمت شركة ماك MAC من المرتبة العاشرة لتتصدر الترتيب، وتضاعف حجم نشاطها نحو 9 مرات فارتفعت حصتها في السوق من 4 في المئة إلى 12 في المئة.

ثالثاً: جرت تحالفات وعمليات دمج عدة بين شركات الوساطة فاتحدت شركتا كوفيب COFIB وكابيتال Capital، (مديرها العام **صلاح الدين لعجيمي**) فيما ابتلعت شركة بنك الجنوب للوساطة الشركة المالية للإستثمار Finivest.

رابعاً: عقدت شركة MAC اتفاقات في الخارج أبرزها مع أبلاين Upline المغربية.

ماك والاستثمار الكويتي

يبدو أن شركة ماك MAC حققت الكثير من برنامج عملها الذي أعدته مطلع العام الماضي لا سيما لجهة التوسع داخل تونس وإقامة شراكة مع شبكة دولية للوساطة، وذلك رغم حداثتها إذ تأسست منتصف العام 1998 بمبادرة من **محمد عبد الوهاب الشريف** الذي مارس مهنة الوساطة لأعوام عدة بشكل فردي ليكون أول تونسي في هذا المجال.

كيف تمكنت «ماك» من التقدم إلى المرتبة الأولى في تونس؟

يقول المدير العام المساعد **مراد بن شعبان**: «السبب استقلاليتنا وعدم انتمائنا إلى أي مصرف كما فعلت شركات الوساطة الأخرى، وطريقتنا في العمل القائمة على:

- العلاقة المباشرة مع الزبائن.
- السرية التامة في معاملاتنا.
- سرعة إنجاز العمليات.
- احترام مصالح الزبائن».

أضاف **بن شعبان**: «بهذا الأسلوب استطعنا جذب زبائن في الداخل ومستثمرين عرباً وأجانب، ساعد على ذلك القرارات الرئاسية التي أنعشت السوق العام الماضي ومصداقية البنك المركزي التونسي الذي يضمن لأي مستثمر أجنبي الخروج من السوق ساعة يشاء وتحويل أرباحه ورأس ماله، مع العلم أننا نسعى إلى التعامل مع مستثمرين يرغبون بالإستثمار طويل المدى وفي مقدمهم مجموعة المال الكويتية».

وأضاف **بن شعبان**: «تعرفنا على مجموعة المال الكويتية عبر شركة في سويسرا يملكها تونسي هو **خالد خليفة**

MAC تقفز إلى المرتبة الأولى
وTVAL تتراجع إلى المرتبة الثانية

أول عشر شركات وساطة في 1998 و1999

المرتبة 98	الشركة	حجم المتاجرة	%	المرتبة99	التبدل	الشركة	خجم المتاجرة	%
1	التونسية للأوراق المالية TVAL	66 613 264.17	18	1	9	ماك MAC	137 902 672.63	12
2	المالية للتوظيف والإدارة FPG	29 903 290.81	8	2	-1	التونسيةللأوراق المالية TVAL	126 444 342.40	11
3	بنك تنمية الإقتصاد BDET-C	27 026 083.43	7	3	4	شركة البورصة SBT	119 941 205.14	11
4	الجنوب للإستثمار SIN	25 360 716.94	7	4	9	ماكسولا MAXULA	89 091 689.43	8
5	العامة للإستثمار CGI	20 935 757.39	6	5	3	المالية للتصرف SOFIGES	71 068 066.94	6
6	رأس المال CAPITAL	20 423 373.09	6	6	23	كابيتال كوفيب CCF	66 660 771.76	6
7	شركة البورصة SBT	18 298 441.96	5	7	-3	الجنوب للإستثمار SIN	57 004 657.82	5
8	المالية للتصرف SOFIGES	18 097 550.89	5	8	8	اتحاد التصرف المالي UGF	53 819 133.72	5
9	كوفيب COFIB	16 841 277.45	5	9	13	شركة المال والتصرف CGF	43 089 484.65	4
10	ماك MAC	16 209 578.08	4	10	1	القومي الفلاحي BNAC	39 737 708.00	4
11	مجموع الشركات الأخرى	108 495 265.57	29	11	-	مجموع الشركات الأخرى	302 536 088.90	27
	المجموع	368 204 599.78	100			المجموع	1 107 295 821.30	100

المعروف عربياً ودولياً في مجالات الدمج وشراء الأسهم والهندسة المالية. لمسنا لدى المجموعة الكويتية إهتماماً كبيراً بالسوق التونسية وهي تنشط في الاستثمار المباشر في القطاع الصناعي وفي السوق المالية، وأنجزنا مع هذه المجموعة عمليتين مهمتين:

- شراء نسبة 10 في المئة من الشركة العامة للإيجار المالي.
- شراء 5 في المئة من الشركة التونسية لاسواق الجملة (SOTUMAG).

ونتعامل أيضاً مع مجموعة أخرى من صناديق الإستثمار الكويتية، كما سنفتح قريباً مكتباً في جنيف لنكون على مقربة من زبائننا العرب والأجانب».

التحالف مع UPLINE

الحدث الأبرز في نشاط MAC هو تحالفها مع إحدى أهم شركات الوساطة المغربية «أبلاين Upline»، فالمستغرب أن الشركة المغربية كانت عقدت اتفاق تعاون مع الشركة التونسية للأوراق المالية (TVAL)، ليس على صعيد النشاط الثنائي في تونس والمغرب، بل تم اتفاق ثلاثي مع مجموعة «هرمس Hermes» في مصر لتبادل النشاط في منطقة شمال أفريقيا، واتفقت الشركات الثلاث مع مجموعة مالية أميركية وفتحت مكتباً مشتركاً في نيويورك عيّن فيه مسؤول يمثل هذه الشركات.

إلا أن مجموعة «أبلاين» المغربية وطدت علاقتها في الوقت نفسه مع MAC وهي علاقة مرشحة للنمو والتطور لدرجة يمكن أن تؤدي إلى دمج نهائي في وقت قريب جداً.

وأكّد مراد بن شعبان انه يجري التعامل مع ابلاين منذ سنة تقريباً بحيث توجه MAC زبائنها الراغبين بالاستثمار في المغرب لإنجاز عملياتهم عبر «ابلاين».

TVAL: هجوم معاكس

ما هو رد الشركة التونسية للأوراق المالية وهي التي تتبع لمجموعة مالية كبيرة في تونس يرأسها **أحمد عبد الكافي** ويساهم فيها عدد من المؤسسات والمستثمرين من تونس والخارج عرباً وأجانب، وتضم شركة استثمار (TUNINVEST) و أهم شركات التأجير المالي (TUNISIE LEASING).

يبدو أن TVAL لن تقف مكتوفة الأيدي، ولا بد أن تقوم بـ «هجوم معاكس» لاستعادة موقعها المتقدّم في السوق، ويمكن أن تكون بوادر التحرّك جذب مستثمرين من الخارج وعقد تحالفات جديدة قد تبدأ في المغرب ومصر، لا سيما أن الشركة تملك كفاءات بشرية عالية المستوى وتستقطب باستمرار كفاءات جديدة. كما قامت الشركة بمبادرات عدة في الداخل والخارج على غرار العلاقة مع «أبلاين»، حيث يعتبر **فاضل عبد الكافي** أحد مسؤولي TVAL مهندس العلاقات مع الشركة المغربية (أبلاين)، ومع هيرمس المصرية، إذ ساهم في ندوات مشتركة حول الإستثمارفي المنطقة وذلك في أميركا قبل سنتين، كما أرتبط بعلاقات وثيقة مع قيادة «أبلاين»، لا سيما **جلال حوتي وأنسي العلمي**، وكان الثنائي **عبد الكافي – حوتي** قاما بنشاطات مشتركة في أميركا وأوروبا وشاركا معاً في المؤتمر الأخير لأسواق رأس المال العربية الذي تنظّمه «الإقتصاد والأعمال» سنوياً.

تحالف «ماك» مع «أبلاين» المغربية هل يتحول إلى اندماج؟

و«الشركة التونسية للأوراق المالية» معروفة في تونس بصدق تعاملها وحماية مصالح زبائنها وحرصها على تنشيط السوق المالية والمحافظة على توازنها في آن واحد. وكانت الشركة نجحت في إنجاز عمليات كبيرة في السوق التونسية تمثّلت بإعداد دراسات الجدوى وإدراج شركات كبرى في البورصة وتنظيم قروض وتمويلات لمؤسسات صناعية تونسية، إضافة إلى مشاركتها في إنجاز أكبر عملية خصخصة شهدتها تونس وهي بيع مصنعين للإسمنت لجهات أجنبية بلغت قيمتها نحو 450 مليون دينار.

وترتبط TVAL والمجموعة التي تتبع لها بعلاقات وثيقة في أوروبا وأميركا والخليج خصوصاً مع مستثمرين من الإمارات والسعودية.

استمرار الانتعاشة

كل هذه التطورات تجري في وقت تشهد السوق المالية التونسية انتعاشاً حقيقياً حيث أنهت العام الماضي بأعلى نسبة نمو بين البورصات العربية، وهي تسجل يومياً حجماً كبيراً من التعامل. والمؤشرات أن النمو سيتواصل والانتعاش مستمر وإن بشكل هادىء بعيداً عن المضاربات والتقلبات الحادة. ■

Business Options™

مـــددوا رحـــلات الـــعـــمـــل..

تمتعوا بخصم قدره ٥٠٪ على إجازات نهاية الأسبوع، وبأحد

انـتـقـوا الـفـنـدق

انتركونتيننتال
فنادق ومنتجعات

نقدم للمسافرين الدوليين مستويات رفيعة من الخدمة، حائزة على جوائز دولية، في فنادقنا الـ ١٤٠ المنتشرة في ٧٥ دولة في القارات الست. للحجز يرجى الاتصال بوكيل سفركم، أو زيارة موقعنا على الإنترنيت:

www.interconti.com

واسألوا عن «اختيارات الأعمال»

كراون بلازا
فنادق ومنتجعات



خدمات عناية متفوقة ذات لمسات شخصية متميزة، وتجربة إقامة فاخرة بأسعار تنافسية. ومع وجود ١٥٠ فندقا في مختلف أنحاء العالم، فإن كراون بلازا هي خياركم الأمثل. للحجز يرجى الاتصال بوكيل سفركم، أو زيارة موقعنا على الإنترنيت:

www.crowneplaza.com

واسألوا عن «اختيارات الأعمال»



فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال

الشرق الأوسط	الأسعار تبدأ من:
أبها المملكة العربية السعودية	٤١٤ ريال سعودي
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة	٦٤٠ درهم إمارات
العين، الإمارات العربية المتحدة	٣٧٥ درهم إمارات
الجبيل، المملكة العربية السعودية	٥٠٠ ريال سعودي
عمان، الأردن	٩٠ دولار أمريكي
بيروت، لبنان	١٩٠ دولار أمريكي
القاهرة، مصر	١٠٠ دولار أمريكي
دبي، الإمارات العربية المتحدة	٧٢٥ درهم إمارات
الغردقة، مصر*	٩٠ دولار أمريكي
جدة، المملكة العربية السعودية	٤٤٥ ريال سعودي
المدينة، المملكة العربية السعودية	٣٥٠ ريال سعودي
مكة، المملكة العربية السعودية	٤٦٠ ريال سعودي
مسقط، سلطنة عمان	٥٩ ريال عماني
البتراء، الأردن†	٩٠ دولار أمريكي
الرياض، المملكة العربية السعودية	٤٨٥ ريال سعودي
الطائف، المملكة العربية السعودية	٤٠٥ ريال سعودي

أفريقيا	الأسعار تبدأ من:
أبيدجان، ساحل العاج	٦٧٠ فرنك فرنسي
أسمره، أريتيريا	١٦٠ دولار أمريكي
كيب تاون، جنوب أفريقيا	١٤٦٠ راند
دوربان، جنوب أفريقيا	١٣٥٠ راند
جوهانسبرغ، جنوب أفريقيا	١٥٥٠ راند
حديقة كروغر الوطنية، جنوب أفريقيا	٧٥٠ راند
ليبرفيل، الغابون	٦٢،٥٠٠ فرنك وسط أفريقيا
لوساكا، زامبيا	١٣٠ دولار أمريكي
نيروبي، كينيا	١٧٠ دولار أمريكي

فنادق ومنتجعات كراون بلازا

الشرق الأوسط	الأسعار تبدأ من:
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة	٤٧٥ درهم إمارات
السوادي، سلطنة عمان*	٢٦ ريال عماني
دبي، الإمارات العربية المتحدة	٦٥٠ درهم إمارات
جدة، المملكة العربية السعودية	٣٧١ ريال سعودي
الكويت	٧٦ دينار كويتي
مسقط، سلطنة عمان	٤٨ ريال عماني

أفريقيا	الأسعار تبدأ من:
هراري، زيمبابوي	١٢٦ دولار أمريكي
جوهانسبرغ، جنوب أفريقيا	٦٥٠ راند

للحجوزات العالمية من داخل الدول التالية يرجى الاتصال بهواتف المكالمات المجانية الموضحة:

قطر: ٩٧١٠٤ ٨٠٠
السعودية: ٩٠٠٠ ١٢٤ ٨٠٠
أو ٢٢٢٢ ١٢٤ ٨٠٠
الإمارات: ٤٢٨٠ ٨٠٠

تمتعوا بـ«اختيارات الأعمال» في مختلف أنحاء العالم

- الشرق الأوسط • أفريقيا • أوروبا
- آسيا الباسفيكي • أمريكا الشمالية
- أمريكا اللاتينية

اخـتـاروا أحـد الاخـتـيـارات الـتـالـيـة:

مددوا إقامتكم، وتمتعوا بالإقامة يومي الجمعة والسبت بنصف السعر.. حيث يمكنكم تصميم رحلاتكم للاستفادة من هذا العرض المتميز، أو من أحد الاختيارات المجانية الأخرى، وستحظون حتما بصفقة رائعة.

- ليلتين إضافيتين في عطلة نهاية الأسبوع بنصف سعر «اختيارات الأعمال»*
- ترقية الى مستوى «غرفة الأعمال» أو جناح صغير، أو إلى الـ كلوب إنتركونتيننتال»، الـ كراون بلازا كلوب»
- إفطار كامل**
- الحصول على ٥٠٠ نقطة إضافية من أميال السفر، أو ٢٠٠٠ نقطة «بريوريتي كلوب» إضافية ***

تـمـتـعـوا بـاخـتـيـار ثـان

AMERICAN EXPRESS
Cards

استخدموا بطاقة أمريكان إكسبريس عندما تمددوا إقامتكم، وستحصلون على خصم قدره ٥٠٪ على سعر الإقامة لما يصل الى ليلتي إجازة نهاية أسبوع، وبأحد الاختيارات الإضافية الذي يناسب متطلباتكم. حيث نفخر بقبول بطاقات أمريكان إكسبريس في فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال وكراون بلازا في مختلف أنحاء العالم.

*الأسعار المحددة أعلاه، هي للغرفة الواحدة سواء لشخص أو شخصين، ولمدة ليلة واحدة، وقد تتباين اعتمادا على يوم الوصول. وتسري هذه الأسعار (المحددة بالدولار الأمريكي أو بالعملة المحلية كما هو موضح أعلاه) خلال الفترة من الأول من فبراير (شباط) ٢٠٠٠ إلى ٢٦ مايو (أيار) ٢٠٠٠، وهي لا تشمل الضرائب ورسوم الخدمة. يتعين الحجز بشكل مسبق، حيث يتوفر عدد محدود من الغرف ضمن هذا البرنامج الترويجي. لا يمكن ضمان مستوى سعر الصرف على رسوم بطاقة الإئتمان لدى المغادرة. ويتعين تحديد الاختيار المطلوب عند الحجز، وإذا لم يكن الاختيار متاحا عند الوصول الى الفندق، سيتم تقديم اختيار بديل حسبما كان متوفرا. * خصم الـ ٥٠٪ على ليالي إجازات نهاية الأسبوع: يتوفر عدد محدود من الغرف التي يسري عليها هذا العرض. مددوا إقامتكم وتمتعوا بما يصل الى ليلتي إجازة نهاية أسبوع مقابل نصف السعر العادي لـ اختيارات الأعمال». في منطقة الشرق الأوسط: للتمتع بالخصم البالغ ٥٠٪ عن يوم الخميس أو يومي الخميس والجمعة، يتعين أن تشمل الإقامة يوم الأربعاء بالسعر العادي لـ اختيارات الأعمال». وللتمتع بالخصم البالغ ٥٠٪ عن يومي الجمعة والسبت يتعين أن تشمل الإقامة يوم الأحد بالسعر العادي لـ اختيارات الأعمال». علما بأن أيام إجازات نهاية الأسبوع في منطقة الشرق الأوسط تتباين بين دولة وأخرى. أما في كافة الفنادق الأخرى، فيتعين وللتمتع بالخصم البالغ ٥٠٪ عن يوم الجمعة أو يومي الجمعة والسبت، أن تشمل الإقامة يوم الخميس بالسعر العادي لـ اختيارات الأعمال». وللتمتع بالخصم البالغ ٥٠٪ عن يومي السبت والأحد يتعين أن تشمل الإقامة يوم الأثنين بالسعر العادي لـ اختيارات الأعمال». ويتم احتساب الخصم عند المغادرة، غير أن الخصم البالغ ٥٠٪ لا يعتبر ساريا إذا كانت إقامة النزيل قد بدأت يوم السبت في الشرق الأوسط أو يوم الأحد في كافة الفنادق الأخرى، كما لا يسري على فترات الإقامة التي تزيد عن ٧ ليال، ولا يتوفر هذا العرض في المنتجعات. ** إفطار لشخصين عن كل ليلة إقامة في المطعم المحدد. هذا العرض غير متاح للمجموعات، كما لا يمكن جمعه مع أي عرض ترويجي آخر. *** يتعين أن يكون النزيل عضوا في «بريوريتي كلوب» للحصول على نقاط «بريوريتي كلوب» وفي «كراون بلازا» يتعين أن يكون النزيل عضوا في «بريوريتي كلوب» للحصول على أميال إضافية في برامج ولاء شركات الطيران المشاركة. وإذا لم تكن الأميال الإضافية متاحة في شركة الطيران المحددة سيتم منح نقاط «بريوريتي كلوب». علما بأن تسجيل الأميال والنقاط في رصيد النزيل يستغرق فترة تتراوح بين ٦ - ٨ أسابيع. ويتم منح النقاط أو الأميال طبقا لقواعد وشروط «بريوريتي كلوب» و«برامج ولاء شركات الطيران». للحصول على عضوية مجانية في «بريوريتي كلوب» اتصلوا بأي من فنادق ومنتجعات كراون بلازا. لا يسري هذا العرض حيثما لا تسمح به القوانين المرعية بتنظيمه. وقد تسري قيود أخرى. «باس هوتيلز أند ريسورتس إنك» ٢٠٠٠. كافة الحقوق محفوظة. معظم فنادق كراون بلازا هي ذات ملكية و/ أو إدارة خاصة.*

أخبار اندماج البنوك السعودية: دخان بلا نار؟

تتعرّض السوق المصرفية السعودية الآن لموجة من الشائعات والأخبار حول احتمال اندماج بنوك سعودية عدة لتشكيل مصرف كبير تماشياً مع الحاجة إلى بنوك عالية الترسمل قادرة على مواجهة أي تحديات قد تفرضها عملية الانفتاح الإقتصادي في المملكة.

آخر الشائعات في السوق كان إحتمال دمج كل من البنك السعودي الفرنسي والبنك السعودي الهولندي والبنك السعودي البريطاني في مصرف واحد لتشكيل كيان برسملة إجمالية تتعدى 7,5 مليارات ريال (نحو ملياري دولار)، ما يمكن أن يسفر عن تكوين رابع أكبر البنوك السعودية.

الجهات المعنية في البنوك الثلاثة سارعت بالطبع إلى نفي الخبر جملة وتفصيلاً، معتبرة إياه من ضمن ابتكارات خيال السوق التي ما زالت تعيش على وقع الاندماج الأكبر في تاريخ الصناعة المصرفية العربية بين البنك السعودي الأمريكي والبنك السعودي المتحد خلال العام الماضي. وأسفر الاندماج، الذي فاجأ العديد من البنوك الأخرى، عن تكوين بنك ضخم تتعدى أصوله 86 مليار ريال (نحو 23 مليار دولار) ورسملته 8،5 مليار ريال (2،27 مليار دولار)، في حدث حرّك السوق المصرفية السعودية الراكدة نسبياً لجهة عمليات البيع والتملك، وجعلها تتنبّه لتغير قواعد اللعبة باتجاه قاعدة الحجم الكبير، لدرجة أن العام الماضي كان، بامتياز عام الشائعات أو التكهنات «الدمجية» أو التملكية ومنها التالي:

– البنك الأهلي التجاري يسعى لشراء بنك كويتي.

- البنك السعودي البريطاني يبحث إمكانية الإندماج مع بنك الرياض.

- إمكانية اندماج البنك العربي الوطني والبنك السعودي الفرنسي.

- البنك السعودي للإستثمار وبنك الجزيرة يسعيان للاندماج، أو انهما معروضان للبيع لبنوك أكبر نظراً إلى حجمهما الصغير.

وآخر الشائعات تتناول بنوك «السعودي الفرنسي» و«السعودي البريطاني» و«السعودي الهولندي». ويبدو أن بعض هذه الشائعات، مبني فعلاً على بعض الحقائق حيث قامت بعض البنوك المذكورة بالاتصال ببنوك أخرى محلية وإقليمية، وبحثت إمكانيات التعاون في المستقبل مباشرة بعد إعلان نية الاندماج بين البنك السعودي الأمريكي والبنك السعودي المتحد. وبغض النظر عما قد تكون بنيت على أساسه الشائعة الأخيرة من حقائق ملموسة، إلا أن احتمال حدوثها يبدو مستبعداً في الوقت الحاضر نتيجة عوامل عدة منها:

– انعدام رغبة السلطات المعنية في السماح بعمليات اندماج كبيرة، في وقت قريب وذلك بسبب انحسار عدد البنوك السعودية إلى عشرة فقط بعد عملية الاندماج الأخيرة، ورغبة هذه السلطات في مراقبة أثر هذا الاندماج على العمل المصرفي قبل السماح بأي عملية جديدة، وهذا قد يستغرق حتى نهاية العام الحالي على الأقل.

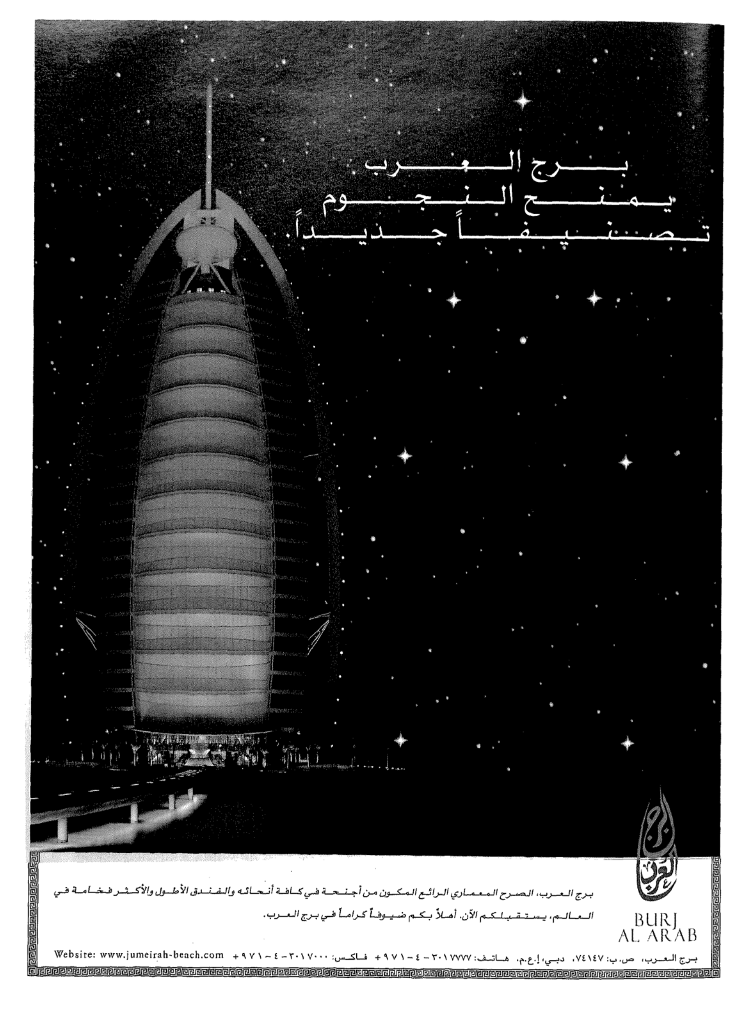
- عدم توافر الرغبة القوية أو حتى الحافز لدى البنوك الثلاثة في الاندماج، حيث تعتبر تلك البنوك (السعودي الفرنسي والسعودي البريطاني والسعودي الهولندي) في مثابة موطىء قدم للشركاء الأجانب (كريدي أغريكول اندوسويز، وHSBC، و ABN AMRO على التوالي)، وتحمل معها بالتالي ثقافة ومصالح وستراتيجيات البنك الأجنبي والبلد الذي ينتمي إليه، وهذه مجتمعة قد تتعارض مع أي منطق إقتصادي عام يشجّع على الاندماج، كوفورات الحجم وخفض اكلاف التشغيل.

وحسب أحد المسؤولين المصرفيين الكبار في المملكة، فإن هذه العملية، إذا كانت جادة، فستكون عملية اندماج بين ستة بنوك وليس ثلاثة، إذا أضفنا الشركاء الأجانب بشكل مستقل، وهي إذن عملية صعبة التحقيق إلا إذا تم الإندماج في تلك البنوك الأم، عندها تكون واقعية.

ولا يتوقع اختفاء الشائعات، رغم أن بعضها أو كلّها قد يكون محض خيال. فالأحداث الإقتصادية الكبيرة التي تمّت فعلاً كإندماج «الأمريكي» و«المتحد»، وقبل ذلك «التجاري المتحد» و«القاهرة السعودي»، بدأت بشائعة وسرعان ما تأكدت لاحقاً.

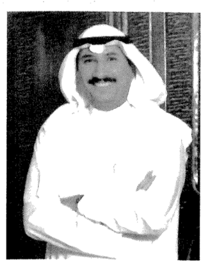
إلا أن المنطق الحالي للأمور وانعدام الجدوى الواضحة لكل الشركاء المعنيين، إلى كون هذه العملية معنية بدمج ثقافات العمل وليس فقط الرساميل والأصول، وهي الشق الأصعب في أي عملية اندماج، تجعل من المستبعد حدوث اندماجات كلاسيكية في المستقبل القريب. ولكن لا يستبعد «استحواذ» تلك البنوك المحلية من قبل تلك البنوك الأكبر حجماً، وهذا سيناريو من المحتمل أن تشهد السوق السعودية المزيد من شائعاته. ■




برج العرب
يمنح النجوم
تصنيفاً جديداً.
برج العرب، الصرح المعماري الرائع المكون من أجنحة في كافة أنحائه والفندق الأطول والأكثر فخامة في العالم، يستقبلكم الآن. أهلاً بكم ضيوفاً كراماً في برج العرب.
BURJ
AL ARAB
برج العرب، ص.ب: ٧٤١٤٧، دبي، إ.ع.م. هاتف: ٣٠١٧٧٧٧ - ٤ - ٩٧١ + فاكس: ٣٠١٧٠٠٠ - ٤ - ٩٧١ +
Website: www.jumeirah-beach.com

بنك برقان

مواجهة الإنكماش بالتوسّع التقني



عبد العزيز النبهان رئيس مجلس إدارة «برقان»: ارتفاع قياسي في الأرباح

منذ اشترته شركة مشاريع الكويت الإستثمارية (كيبكو) من الحكومة في 1997، زاد بنك برقان حصته السوقية من 6،9 في المئة إلى نحو 20 في المئة في 1999 رغم حالة الإنكماش التي يعيشها الإقتصاد الكويتي.

هذا النمو هو نتيجة تحوّل ستراتيجي في البنك من الصيرفة التقليدية إلى الصيرفة الشاملة مع تقديمه مروحة واسعة من المنتجات المصرفية لقطاعات الشركات والتجزئة والخدمات المصرفية الخاصة، إضافةً إلى إعادة هيكلة مختلف أقسامه وتطبيقه نظماً معلوماتية جديدة لمواكبة هذا التحول الستراتيجي.

الكويت – دريد عوده

«سنة 99 كانت تأسيسية في عملية تحديث البنية التكنولوجية للبنك حيث اعتمدنا نظام «أوراكل» على غرار كبريات شركات الانترنت العالمية كونه يسمح بدمج كافة تطبيقات المعلوماتية في البنك ويضمن توافقها مع تطبيقات الانترنت والتشبيك». هذا ما يقوله رئيس مجلس إدارة «برقان» ورئيس «كيبكو» **عبد العزيز النبهان** مؤكداً أن الهدف الستراتيجي للبنك في المرحلة المقبلة تثبيت اسمه كفرانشايز بموازاة تحقيق أرباح للمساهمين «بعد نفض البنك بالكامل».

يُذكر أن أرباح البنك التشغيلية ارتفعت من 8 ملايين دينار في 1997 إلى نحو 14 مليوناً في 1998 لتصل إلى 19،6 مليوناً في 1999، ما عزّز ثقة مؤسسات التصنيف العالمية بستراتيجية البنك وادائه.

الديون المعدومة من... الماضي

إذا كانت مؤسسات التصنيف اعتبرت سابقاً أن الديون المعدومة الموروثة من الماضي والبالغة نحو 32 مليون دينار هي نقطة الضعف الأساسية للبنك، فإن هذه التركة تمت تصفيتها وباتت جزءاً من الماضي: «الديون المعدومة – يقول **النبهان** – لم تعدّ مشكلة قائمة للبنك وأصبحت خلفنا بعد أن جرت تغطيتها باحتياطات بنسبة 100 في المئة، وبالتالي لم يعدّ لها أي تأثير على حساب الدخل والميزانية العمومية، هذا فضلاً عن أن البنك يخصّص احتياطات عامة بنسبة 2 في المئة عن كل قرض بحيث باتت محفظة احتياطاته متخمة». ويشير إلى أن البنوك الغربية تشطب (Write-off) الدين المعدوم من دفاترها في حال تغطيته باحتياط مقابل، أما في الكويت فيبقى رغم التغطية وهذا أمر غريب.

توسّع رقمي وصيرفة انترنت

يعتبر قطاع التجزئة في الكويت قناة الربحية الأهم للبنوك والهامش الأكبر لتوسعها في ظل محدودية منافذ الإستثمار في الإقتصاد الكويتي. وترتكز مقاربة «برقان» لهذا القطاع على فلسفة التوسع الرقمي (Soft expansion) الذي توفره تقنيات (Wireless Applications Program) WAP عبر الانترنت أو الخليوي، كقنوات توزيع المنتجات والسلع ومن بينها المنتجات والخدمات البنكية، بدل التوسع الفيزيائي التقليدي عبر زيادة الفروع: «نحن نريد الانتشار بواسطة تكنولوجيا الخليوي والانترنت التي أصبحت قناة تسويق وتوزيع بعد أن كانت وسيلة اتصال فقط». هذا ما يقوله **النبهان** مشيراً إلى أن البنك بالتعاون مع «شركة الاتصالات الوطنية» التابعة لـ«كيبكو» سينطلق في صيرفة الانترنت في آب/اغسطس المقبل. كما يتعاون في مجال البطاقات الإلكترونية مع الشركات العالمية ليضع أجهزة الصراف الآلي في خدمة عملائه في الكويت وفي الخارج إقتناعاً منه بأن البطاقات الإلكترونية لن يقتصر استخدامها على سحب النقد والعمليات المصرفية التقليدية الأخرى، بل ستحتوي على معلومات كثيرة تهم العملاء.

> ## بنك برقان
> ## في كل منزل عبر ... «شوتايم»
>
> **وقّعت قناة «شوتايم» الفضائية التابعة لـ«كيبكو» عقداً مع مايكروسوفت لإضافة قناة رقمية تسمح بالتعامل مع شبكة الانترنت وتتيح لمشاهديها التعامل مع بنك برقان إلكترونياً. ويعتبر برقان هذه القناة الرقمية التي تبدأ مطلع 2001 شبكة تسويق وتوزيع رئيسية لمنتجاته وخدماته عبر التلفزيون. ويسمح هذا التحالف الرقمي بين «شوتايم» و«برقان» بسداد ثمن المشتريات عبر الشبكة (e-commerce) بآلية تقاص يقوم بها البنك.**

سيناريو للمستقبل

من الطبيعي أن تقلق الشركات والمصارف الوطنية في الكويت وغيرها من غزو الشركات والمصارف العالمية العملاقة. فما هي الخطة الدفاعية التي يعدها بنك برقان؟

يسعى «برقان» – يجيب **النبهان** – ليصبح لاعباً محلياً جيداً وجزءاً من كونسورتيوم مصرفي عالمي يضم مصارف محلية (يجمعها الخوف من اللاعبين الكبار) ويؤمّن لها حضوراً عالمياً هي عاجزة عن تأمينه أسوةً مثلاً بـ Citibank و HSBC اللذين لهما شبكة فروع عالمية تسهّل عليهما

الوصل بالإنترنت.

وأهمية الكونسورتيوم انه يسمح للبنوك القيام بأعمال Business - to - Business كما الحال في قطاعات أخرى كالسلع والمهن الحرة وغيرها، خصوصاً أن تطبيقات الانترنت والتشبيك تدفع البنوك للتحول من الصيرفة على أنواعها إلى بيوت أو أنظمة مقاصة (Clearing System) في مجاليّ الصيرفة والتجارة الإلكترونيتين: «نحن نذهب الآن إلى المستقبل. إنسَ أمر الصيرفة لأننا بذلك لا نقوم بمجرد عمليات مصرفية بل نستغل الانترنت كشبكة تجارة إلكترونية بالسلع والخدمات». ولكن ما هي القيمة المضافة للبنك في الكونسورتيوم وما هو عنصر التكامل في ما بين أعضائه؟

«قيمتي المضافة كبنك برقان هي أنني لاعب محلي له الخبرة الكاملة بالسوق الكويتية. والتكامل بيني وبين أعضاء الكونسورتيوم ان التجارة الإلكترونية بين دولنا في السلع العادية إلى البترول والقمح وغيره تكون مباشرة بين بنوك الكونسورتيوم التي ستتحول إلى قنوات توزيع، والتي هي بنوك محلية بالدرجة الأولى، وهذه قيمتها المضافة»، يقول النبهان ويضيف: «الانترنت سيقتل الوسيط».

وتحضيراً لسيناريو المستقبل، يجري «برقان» اتصالات مع بنوك انترنت عالمية متحالفة في مجال التجارة الإلكترونية مع كبرى شركات التجزئة، ليكون شريكها في الشرق الأوسط أو الخليج: «بذلك نكون قد خلقنا شبكة كبيرة تؤمن لنا حضوراً عالمياً وتجنّب تهميشنا من قبل أية قوة مصرفية تكنولوجية، لأن البنوك المحلية إذا لم تتأقلم مع البيئة التكنولوجية الرقمية ستضمحل. فالبنوك الأجنبية خلال سنتين أو خمس سنوات ستتعلم اللعبة المحلية ما يتيح للعملاء خيارات واسعة جداً. وحتى الآن الجيل الجديد في الكويت يشتري على الانترنت ولا شيء يمنعه من التعامل مع بنك في نيويورك لتحويل الأموال وشراء السلع على الانترنت»، يتساءل **النبهان**: «في هذه الحالة، ما هي القيمة المضافة لأي بنك حتى للسوق المحلية إذا لم يكن له حضور عالمي وما لم يقدم الخدمات نفسها على المستوى العالمي؟ لذا تقضي ستراتيجية «برقان» بالتحول إلى لاعب أساسي في السوق مع ذراع عالمي عبر الدخول في شبكة مصرفية عالمية لمنع هجرة عملائنا بعد أن تحوّل الإنسان إلى إنسان عالمي في تطلعاته وحاجاته». ■

خطوة نحو بورصة أوراق مالية؟

مجموعة الفيصلية السعودية: إصدار أول أوراق تجارية في المملكة

في خطوة هي الأولى من نوعها على صعيد المملكة وأسواق الخليج العربي، أصدرت «مجموعة الفيصلية السعودية»، الناشطة في قطاع الصناعات الغذائية وفي تمثيل كبرى الوكالات التجارية، أوراقاً مالية تجارية بقيمة 50 مليون دولار، تمّ طرحها على المستثمرين عبر عرضها على شاشات Reuters. ويبلغ مردود هذه الأوراق نحو 6,28 في المئة، هي معدل الفائدة بين البنوك السعودية حالياً.

ويلعب البنك السعودي الأمريكي (سامبا) دور الضامن (Underwriter) والمسوّق للسندات، وهو يسعى منذ أكثر من عام لضمان إصدار مثل هذه الأوراق لصالح مجموعات كبرى عدة في المملكة.

وقد أثمرت جهود البنك عن منتج مالي تستفيد منه الشركات المصدّرة لناحية التسعير (حيث تقل كلفة تمويله عن أكلاف الاقتراض المباشر من البنوك) ويكون بمثابة قرض قصير الأجل، بينما يعزز البنك عبر الإشراف على عملية الإصدار من خدماته الاستثمارية وإيرادات الرسوم لديه. وتعتبر أهمية طرح هذه الأوراق في كونها خطوة أولى لتأسيس سوق الأوراق المالية التي ما زال غيابها يشكل حلقة مفقودة في تأمين السيولة اللازمة لتوسع أعمال العديد من كبرى الشركات، وفي تعبيد الطريق المستقبلي أمام طرح السند التجاري ذي الأجل الأطول. وقد اقتصرت سوق السندات في المملكة حتى الآن على السندات الحكومية لتمويل العجز السنوي في الموازنات، كما اقتصر المكتتبون فيها على الصناديق المتخصصة (كصناديق المعاشات والتأمينات الإجتماعية) التابعة للحكومة، والبنوك التجارية. ومع أن بعض البنوك السعودية قامت في السنوات الأخيرة بعمليات «تسنيد» لبعض القروض الكبيرة الممنوحة لصالح تنفيذ مشاريع ضخمة (مثل مشروع برج الفيصلية ومشاريع شركة أوجيه) ويعتمد سدادها على التدفقات النقدية للمشروع، إلا أن الأوراق التجارية التي طرحتها مجموعة الفيصلية هي الأولى من نوعها لجهة إصدارها مباشرة من قبل شركة سعودية.

ويتوّج هذا الإصدار جهود كل من السلطات النقدية والمالية من جهة، والبنك السعودي الأمريكي من جهة ثانية، لتعميق الأسواق المالية في المملكة وتنويع الخيارات. ومع أن السلطات المالية والنقدية لجأت منذ العام 1995 لإصدار سندات خاصة بالمقاولين (مقابل مستحقاتهم على القطاع العام) إلا أنها ظلت متردّدة في السماح بانطلاق الأوراق التجارية التي تصدرها الشركات تخوفاً من انعدام الضمانات التجارية اللازمة لعمليات السداد. لكن وصول العديد من الشركات السعودية إلى مراحل متقدمة من المهنية، واتساع رقعة أعمالها وربحيتها، وتزامن ذلك مع نية الحكومة تحسين الظروف التمويلية للقطاع الخاص وتوفير بدائل جديدة، سرّع عملية الموافقة على هذه الإصدارات، خصوصاً أن البنك السعودي الأمريكي يلعب دور الضامن. ويتوقع أن يقوم البنك بضمان إصدارات مماثلة لمجموعات صناعية وتجارية كبرى في المملكة، مثل مجموعة صافولا، إضافة الى شرائح أخرى من الإصدارات لمجموعة الفيصلية. وتقدّر قيمة هذه الإصدارات بنحو 300 مليون دولار حتى نهاية العام الحالي.

وتعتبر مجموعة الفيصلية في طليعة مجموعات الأعمال المتنوعة في المملكة، حيث تضم في محفظتها «مزرعة ألبان الصافي» التي تعتبر من أكبر مزارع الأبقار في العالم، ووكالتي سوني (SONY) وهيولت باكارد (HP). ويعمل في شركات المجموعة أكثر من 3،000 موظف ويزيد حجم مبيعاتها السنوية على مليار ريال. وفي حال نجاحها، ستكون عملية طرح الأوراق التجارية فاتحة لتمديد آجال الأوراق المالية الخاصة مستقبلاً والتوسع نحو السندات التي يمكن تداولها في السوق المحلّية وفي الأسواق العالمية.

المؤتمر السادس لأسواق رأس المال العربية

تنظّم **مجموعة الاقتصاد والأعمال** في بيروت بين 18 و20 أيار/مايو 2000 المؤتمر السنوي السادس لأسواق رأس المال العربية بالإشتراك مع البنك المركزي اللبناني وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي.

ويعتبر هذا المؤتمر الذي سيكون باكورة النشاطات التي يستضيفها فندق فينيسيا – انتركونتيننتال، أهم حدث اقتصادي مالي عربي يتناول قضايا حيوية وتشارك فيه القيادات الحكومية والمالية والمصرفية العربية والدولية.

يتحدّث في المؤتمر وزراء مالية وحكام مصارف مركزية وعدد من مدراء الصناديق العربية، اضافة إلى قادة المصارف والمؤسسات المالية العربية والدولية. ومن بين المواضيع الرئيسية التي يتناولها المؤتمر:

- الاستعداد للمستقبل في ظل الإنفتاح الإقتصادي واقتصاد المعلومات فضلاً عن إحتمالات السلام.
- منظمة التجارة العالمية ومضاعفات تحرير أسواق الخدمات المالية في العالم العربي.
- الاقتصاد العربي وثورة الإنترنت
- المصارف العربية والتجارة الالكترونية
- المصارف العربية والحاجة إلى الدمج لمواجهة انفتاح الأسواق
- أسواق رأس المال العربية في مرحلة الإنفتاح
- الإستثمار الأجنبي في الأسواق العربية.

وكان المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية إنعقد العام الماضي بمشاركة كثيفة تجاوزت الـ 500 شخصية رسمية وخاصة من العرب والأجانب. ويتوقع للمؤتمر السادس ان يشاهد كثافة مماثلة أو أكثر، نظراً إلى الأهمية المتزايدة لهذا الحدث السنوي.

المقال

سلام إسرائيل بين التطبيع والتطويع

الاعتداء الفظ للطيران الإسرائيلي على المنشآت المدنية اللبنانية «انتقاماً» لقتل جنود إسرائيليين مرابطين ليس في إسرائيل بل على التراب اللبناني كان خطأً تكتيكياً فادحاً واظهر الغرائز الكامنة في الطبيعة الإسرائيلية عند التعامل مع جوارها العربي ورسم علامة استفهام كبيرة حول نوع السلام الذي تريده الدولة العبرية أو نوع «العلاقات الطبيعية» التي تريد الحفاظ عليها ضمن معادلة السلام التي تهددت حتى من جذورها في بعض المواقع العربية، خصوصاً مع الزيارة المفاجئة للرئيس **حسني مبارك** الى لبنان وتلتها زيارة نائب رئيس الوزراء وزير الخارجية الكويتية **صباح الاحمد** وسط غضب طلاب عارم وموقف قومي مقاوم وحدّ به الرئيس **اميل لحود** جميع اللبنانيين في وجه العدوان.

محطات التلفزيون الإسرائيلية «متعّت» جمهورها بلقطات الفيديو لصواريخ طيرانها وهي تدك من الجو وتحت جنح الظلام منشآت الكهرباء اللبنانية، وهي منشآت غير محمية شأنها شأن المجال الجوي لهذا البلد الصغير والمسالم بطبيعته. لكن المشهد كما بدا من خارج إسرائيل لم يكن ممتعاً بل بدا شائناً ومثيراً للاشمئزاز. حتى أن العالم العربي الذي اعتاد الصبر على الإهانة انتفض مستنكراً وسارع للتعبير عن تضامنه مع اللبنانيين، واضطر السفير الأميركي نفسه، ثم الناطق باسم وزارة الخارجية **جيمس روبن** للإقرار بأن العمل كان خرقاً للتفاهم القائم على الأرض، بينما أدانت فرنسا عرض القوة الرخيص هذا وأتبعت ذلك بإيفاد المسؤولين في كهرباء فرنسا بهدف المساعدة السريعة على ترميم ما دمر. وأعلنت السلطات اللبنانية بعد ذلك عن بدء وصول المحولات التي كانت أوصت عليها (على سبيل الاحتياط والتحسب) وتوقعت حدوث تحسن فوري في إمداد الطاقة وعودة التيار على مدار الساعة في غضون مدة غير طويلة (شهر آذار/مارس الحالي).

إلا ان ما أطلقت عليه بعض أوساط الصحافة الإسرائيلية (على سبيل التشفي) تعبير «القنبلة الاقتصادية» تكشّف في نهاية الأمر عن فضيحة سياسية لأن الاعتداء رغم الأضرار التي أوقعها ليس فقط لم يحقق أغراضه بل أنه حرك مشاعر التضامن مع لبنان عربياً ودولياً وكبد إسرائيل في الوقت نفسه ثمناً باهظاً من مصداقيتها وأوقظ أشباح الشك والنفور إزاءها في طول العالم العربي وعرضه. ولقد لخص وزير الخارجية السوري **فاروق الشرع** الموقف بمجمله عندما قال في رسالة بعث بها إلى الأمين العام للأمم المتحدة «أن إسرائيل تريد تحقيق السلام من خلال التهديد بالقوة العسكرية واستخدامها وليس من خلال وسائل سياسية».

وهذا الكلام على بساطته مهم جداً لأنه يلخص المأزق الحالي للكيان العبري الذي يجد صعوبة كبيرة في حسم امره بين الرهان على السلام وإقامة شراكة حقيقية مع مجتمعات المنطقة أو الرهان على القوة العسكرية والمراوغة ونقض العهود والبطش في علاقتها بتلك المجتمعات. ولقد أعادت مفاوضات السلام الأخيرة بين سوريا وإسرائيل تسليط الضوء بصورة لا سابق لها على هذا المأزق إذ انقلب الكلام المعسول الذي رافق إحياء المفاوضات مع سوريا فجأة إلى تهديد ووعيد (سنحرقكم!) وعودة نغمة قضم الأرض السورية (واللبنانية) وتوسيع المستوطنات وتجميد شبه تام للمفاوضات على الوضع النهائي للأراضي الفلسطينية وخصوصاً وضع مدينة القدس. يزيد في أزمة الثقة وتعمق العداء أن اللبنانيين مثلاً يعتقدون بقوة أن إسرائيل اختارت دوما شن غارات مدمرة على اقتصادهم على أبواب موسم الصيف أو على أبوب موسم التسوق وقدوم الزوار العرب، وأنها لم تفعل ذلك بهدف «تأديب» البلد أو تنفيذ رد «مدروس» على ما يلحق بها من خسائر في الجنوب، بل بهدف خبيث متعمد هو إضعاف البلد اقتصادياً وشل قدرته على أن ينافس إسرائيل أو يأكل من حصتها التي تأمل الظفر بها انطلاقاً من التحول إلى جسم معافى وقوي في وسط عربي غير متماسك.

لكن استعراضاً بسيطاً لطبيعة العلاقات الاقتصادية بين إسرائيل وبين الدول العربية التي أقامت معها علاقات سلام «طبيعية» يظهر بوضوح أن إسرائيل تدفع ثمناً باهظاً لهذا التناقض على شكل فرص فائتة ووقت ضائع من جراء المقاومة السلبية العميقة الجذور في المجتمعات العربية لأي تطبيع حقيقي للعلاقات معها في الظروف الراهنة. وهذا الوضع بالذات تحدث عنه مسؤول إسرائيلي كبير في الذكرى العشرين لإقامة علاقات دبلوماسية بين مصر وإسرائيل عندما قال أن البلدين أضاعا عشرين سنة من الزمن في «سلام بارد» وعقيم.

لكن أرقام التجارة الخارجية الإسرائيلية تظهر بوضوح أن الحالة المصرية ليست استثناء. فالدلائل المتوافرة عن حجم التجارة الإسرائيلية مع المملكة الأردنية مثلاً أو مع دول مجلس التعاون الخليجي أو دول المغرب تقدم الدليل على عمق الرفض العربي للاتجار مع إسرائيل أو «مكافأتها» وهي تشير بوضوح إلى أن العرب يفصلون تماماً بين توقيع سلام المضطر أو سلام الأمر الواقع وبين مصادقة الكيان العبري أو القبول به شريكاً اقتصادياً في الإطار الإقليمي.

فقد نشر اتحاد الصناعات الإسرائيلية خلال شباط/فبراير الماضي دراسة جاء فيها أن مجموع الصادرات الإسرائيلية للعالم العربي لم يتجاوز الـ 101 مليون دولار العام 1999 بينما بلغت الصادرات العربية إلى إسرائيل (باستثناء الضفة الغربية وغزة) نحو 48 مليون دولار لا غير. وبديهي أن هذا الرقم يكاد لا يُذكر إذا

قورن بحجم الصادرات الإسرائيلية التي فاقت قيمتها الـ 37 مليار دولار في العام 1999. وقد بلغت الصادرات إلى مصر مثلاً (وبعد 20 عاماً من التطبيع) 51 مليون دولار لا غير وإلى المملكة الأردنية 21 مليون دولار بينما لم تتجاوز الـ 7,1 مليون دولار إلى المغرب و2,5 مليون إلى تونس و1,5 مليون دولار لدول مجلس التعاون الخليجي مجتمعة. صحيح أن نسبة غير معروفة من البضائع الإسرائيلية تتسرب إلى السوق العربية من خلال شركات واجهة في الخارج، لكن العبرة عند تقييم مدى تقدم العلاقات الطبيعية تبقى في تقدير الحجم الحقيقي للتجارة الرسمية التي تتم عبر القنوات المعروفة والعلنية للتجارة الخارجية.

إن العبرة الأكيدة من الأرقام السابقة هي أن إسرائيل مهما فعلت لن تظفر بأي علاقات طبيعية مع هذه السوق الهائلة التي تضم 280 مليوناً من دون التوصل لسلام شامل وعادل في المنطقة. والتعريف المتداول للسلام العادل في حده الأدنى هو المبدأ الذي بني عليه القرار 242 أي مقايضة الأرض بالسلام. أما التطبيع أو العلاقات الطبيعية فإن التعريف الأصلي لها هي أنها تقوم على التكافؤ والرغبة الحقيقية في الشراكة بالدرجة الأولى. والديمقراطية –في إسرائيل أو غيرها– مفهوم لا يتجزأ وهو نظام للعلاقات داخل المجتمع لكنه أيضاً نظام للعلاقات الدولية أيضاً. وهذا التبني غير المنقوص للتقليد الديمقراطي في أوروبا هو وحده أطلق آلية التعاون ثم الاندماج بعد أقل من 11 سنة على نهاية الحرب المدمرة بين الأوروبيين وهزيمة ألمانيا النازية، حتى بلوغ هذه العملية ما نراه اليوم من اتحاد كامل بمؤسسات اتحادية تسعى كلها للازدهار والصالح المشترك لشعوب القارة.

المفارقة الكبرى هي أنه ما أن قبل العرب وتوافقوا جميعاً على التسليم بالسلام، حتى رفضه الكثير من الإسرائيليين ليظهر حتى أمام المتفائلين والسذج من العرب إن مشكلة إسرائيل هي في الأرض والحاجة إلى التفوق وقهر الجوار وليس إلى سلام يضعها على قدم المساواة مع جيرانها. لأن الدولة العبرية ليست دولة طبيعية ولم يستند وجودها مطلقاً إلى المبادئ الدولية المكرسة بل إلى مشروع قومي – ديني يضرب جذوره في التوراة والتلمود».

ولا يعود الانقسام العميق بل العنيف حول السلام في إسرائيل إلى تباين الأصول اليهودية بين شرقية وغربية مثلاً بل يعود إلى السيكولوجية الضاربة عميقاً في رواية هذا الشعب المضعضع لتاريخه الطويل، وهي سيكولوجية متناقضة تجمع بين رعب التشرد والهزيمة التي ألحقها رب إسرائيل بشعبه بواسطة الشعوب المجاورة وبين أمل الخلاص ونهاية العذاب بقهر جميع الأمم بأقسى ما يمكن من البطش على سبيل الانتقام والاقتصاص أولاً ثم لاجتناب حصول ذلك المصير الرهيب من جديد على يد «البرابرة» الذين أذاقوهم ذلك المصير في الماضي.

لهذا فإن مشكلة الإسرائيليين اليوم لم تعد مع العرب الذين قبلوا مقايضة الأرض بالسلام الشامل بما في ذلك إقامة علاقات طبيعية مع الكيان العبري، بل أصبحت المشكلة مع الإسرائيليين أنفسهم ومع شهوتهم القوية للأرض وإدمانهم المتعاظم على ابتلاع المزيد منها كل يوم، أي أنه باختصار في الأسس والأوهام الأخلاقية الفريدة التي يتغذى منها مشروعهم ووجودهم اليومي. وهذا النوع من المشكلات العميقة لا يخضع حله لمنطق عقلاني ولا لمبادئ القانون الطبيعي أو الدولي ولا للغة المصالح أو التكافؤ بل لا يمكن لأحد غير الإسرائيليين أنفسهم أن يحله، إذا افترضنا أن ذلك الحل سيكون ممكناً في يوم من الأيام.

وقد لخص محلل إسرائيلي معتدل هو **راول تايتلباوم** هذه المشكلة في أن إسرائيل تريد أن تأكل الكعكة لكن مع الاحتفاظ بها غير منقوصة في الآن ذاته، في إشارة إلى الهدف المتناقض في الحصول على سلام مع العرب لكن دون إعادة كامل الأرض إليهم. ويضيف المحلل الإسرائيلي القول أنه بينما أخذ العرب وقتاً طويلاً لكي يقرروا الاعتراف بإسرائيل رغم الظروف التي نشأت فيها وسطهم فإن إسرائيل تأخذ وقتاً طويلاً في استيعاب حقيقة أن عليها مقابل الحصول على السلام أن ترد للعرب أراض ليست ملكها وبالتالي العودة إلى القرار 242 الذي قبلت به بعد حرب حزيران 1967.

صحيح أن السلام لن يحل مشاكل إسرائيل دفعة واحدة، كما أن تطور علاقات جوار طبيعية مع العرب سيتطلب سنوات وبذل جهود كبيرة في بناء الثقة، إلا أن إنهاء النزاع حقيقة مع سوريا ولبنان والفلسطينيين (وهو اللب الحقيقي للصراع العربي الإسرائيلي الآن) هو وحده الذي يمكن أن يدخل إسرائيل في الأمن الذي تسعى إليه، وهو سيجلب لها فوائد فورية تتمثل في تنمية اقتصادها وتحسين مقدرتها الاقتراضية في الأسواق الدولية وتمكينها من إجراء خفض كبير في نفقات الدفاع (وقد سمح السلام مع مصر بخفض إنفاق تل أبيب على الدفاع من 15 في المئة إلى 9 في المئة من الناتج المحلي) كما سيكون بمثابة الضوء الأخضر لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية وخفض معدل البطالة الذي يصل حالياً إلى 13 في المئة. أما إذا استمرت إسرائيل في طلب الشيء وعكسه في آن واحد فإنها ستبقى أسيرة العداء العميق لها من المجتمعات العربية التي لن تقبل مكافأة سيئاتها بالحسنة وقنابلها وصواريخها أو رصاصها المطاطي بطلبيات السلع أو الوفود السياحية. وإن التجربة الإسرائيلية الطويلة للتطبيع مع مصر ثم مؤشرات تجاربها المماثلة مع الأردن أو غيره تبين أن الشعوب العربية وإن كانت غير قادرة على تبديل إسرائيل بقوة السلاح فإنها، وهي التي رفضتها وقاطعتها طوال نصف قرن من الزمن، قادرة على رفضها وعزلها قرناً آخر وأكثر. وهذا الرفض في حد ذاته يحرم إسرائيل مهما طال بها الزمن من أي ثمن محسوس لتفوقها العسكري كما يحرمها من ثمار السلام الممنوع في آن واحد. ■

رشيد حسن



تقرير مجلس الإدارة

خلال عام ١٩٩٩ استمر بنك الإستثمار الإسلامي الأول بعون الله وتوفيقه في تكريس جهوده من أجل تطوير قدراته واختصاصاته في مجالين رئيسين من أعماله وهما الإستثمار المباشر وإدارة الاستثمارات، حيث قام بإجراء صفقتين جديدتين في مجال الإستثمار المباشر، كما قام بطرح منتج جديد في شكل برنامج لإدارة السيولة.

وقد تمكن البنك من تحقيق ربحاً صافياً في عام ١٩٩٩ بلغ ١٦ مليون دولار أمريكي، أي بزيادة قدرها ٣٣،١٪ مقارنة بعام ١٩٩٨ التي حقق فيها أرباحا قدرها ١٢ مليون دولار أمريكي. أما عائد متوسط إجمالي الأصول فقد بلغ ١٠،٨٪ كما بلغت حقوق المساهمين ١٢٠،٣ مليون دولار أمريكي، أي بزيادة قدرها ١٦،٥٪ مقارنة بعام ١٩٩٨. وخلال عام ١٩٩٩، قام مجلس إدارة البنك بتنفيذ برنامج الأسهم الاختياري لموظفي البنك، وقد أدى ذلك إلى رفع رأسمال البنك من ١٠٠ مليون دولار أمريكي إلى ١١٢،٥ مليون دولار أمريكي، وعلى إثر هذه الزيادة بلغ العائد على رأس المال ١٤،٢٪. وقد تقدم مجلس الإدارة بتوصية توزيع أرباح نقدية على المساهمين بقيمة ١١،٣ مليون دولار أمريكي، أي بنسبة ١٠٪ من رأس المال المدفوع.

وفي مجال الإستثمار المباشر، أجرى بنك الإستثمار الإسلامي الأول صفقتين في الولايات المتحدة بقيمة إجمالية تجاوزت ١٤٠ مليون دولار أمريكي، الأولى قيمتها الإجمالية ٦٤ مليون دولار أمريكي عقدت في شهر سبتمبر ١٩٩٩ حين أجرى البنك ترتيبات لتملك شركة «دي في تي» كوربوريشن الرائدة في مجال صناعة أجهزة الفحص والتدقيق للمعدات الصناعية التي تستخدم لفحص أجهزة التحكم مثل الروبوت ومكائن التعبئة. أما الصفقة الثانية التي سيكون موعد إقفالها المالي في يناير ٢٠٠٠ مراعاة لمقتضيات البائعين الضريبية، فهي تتعلق بتملك شركة «بي. آر. لي إندستريز، إنك.» (B.R. Lee Industries, Inc.) وهي إحدى الشركات الأمريكية الصناعية الرائدة في إنتاج معدات إنشاء الطرق، وقد بلغت القيمة الإجمالية للصفقة ٧٩ مليون دولار أمريكي. وتستعمل هذه المعدات في بناء الطرق والممرات الخاصة ومواقف السيارات والشوارع في المناطق السكنية.

وفي مجال إدارة الاستثمارات، اتفق بنك الإستثمار الإسلامي الأول مع بنك سوسايتي جنرال على طرح برنامج لإدارة السيولة وفقاً لنظام الهيكلة المالية الإسلامية باسم برنامج إدارة الأصول المؤجرة باستعمال فكرة «الصكوك» التي يوظفها المستثمرون بصورة نسبية في محافظ تأجير استثمارية بأموال منشئها غالباً في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد صمم هذا المنتج لسد نقص في القطاع المصرفي الإسلامي ناتج عن قلة الأدوات الاستثمارية الإسلامية المتوفرة لاستثمار السيولة لأجل قصير.

وبالإضافة إلى ما تقدم، فقد واصل البنك توجهاته الريادية نحو عقد الصفقات المالية المبتكرة بترتيب تسهيلات إجارة إسلامية مع البائعين في صفقة شركة لي إندستريز حيث روعي فيها رغبة البائعين في الاحتفاظ بنسبة أعلى من الإستثمار في الشركة. وقد تمت هذه الصفقة بنجاح على أساس الخبرات السابقة التي اكتسبها بنك الإستثمار الإسلامي الأول من الصفقتين الأوليتين له في مجال الاستثمار المباشر واللتين أبرمهما مع كل من بنك أمريكا وبنك إتش إس. بي. سي (HSBC) في عام ١٩٩٨.

وسعياً نحو أداء أعماله بأعلى مستويات الكفاءة، قام البنك باستثمار موارد كبيرة في تكنولوجيا المعلومات واستكمل عملية إعداد وتجهيز مقره الرئيسي في البحرين. كما واصل تعزيز فريقه الإداري بضم مدير تنفيذي لقسم الإستثمار المباشر وتوظيف مدير تنفيذي آخر ليتولى قيادة فريق التسويق التابع للبنك.

ونود في هذا الصدد أن نعرب عن خالص تقديرنا وامتناننا لجميع موظفي بنك الإستثمار الإسلامي الأول على الجهود المتواصلة التي مكنت البنك من تحقيق إيرادات كبيرة وذلك على الرغم من أنه فقط في سنته التشغيلية الثانية. كما نود أن نتقدم بخالص الشكر والامتنان إلى حكومة دولة البحرين الموقرة لما قدمته للبنك من مساندة ودعم قوي في سنواته التأسيسية. ونود كذلك تقديم الشكر والتقدير إلى أعضاء مجلس إدارة بنك الإستثمار الإسلامي الأول على دورهم القيادي خلال السنة السابقة، وأيضاً إلى أصحاب الفضيلة أعضاء هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لتوجيهاتهم القيمة وإرشاداتهم الدائمة والتحقق من أن جميع أنشطة البنك تتم وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

محمد عبد العزيز الجميح	عاطف أحمد عبد الملك
رئيس مجلس الإدارة	الرئيس التنفيذي

تقرير مراقبي الحسابات إلى السادة المساهمين

إن الميزانية العمومية الموحدة لبنك الاستثمار الإسلامي الأول ش.م.ب. (معفاة) وبياني الدخل الموحد والتغيرات في حقوق المساهمين للسنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ١٩٩٩ والمبينة أعلاه هي مقتطفات من البيانات الموحدة المدققة للبنك وغير المتحفظ عليها.

إرنست ويونغ

٦ يناير ٢٠٠٠، المنامة، دولة البحرين

بنك الاستثمار الإسلامي الأول ش.م.، ص.ب. ١٤٠٦، المنامة، البحرين.
تليفون: ٢١٨٢٣٣(٩٧٣+)، فاكس: ٢١٧٥٥٥(٩٧٣+)

كرسنت كابيتال إنفستمنتس، إنك، ٧٥ الشارع الرابع عشر، الطابق ٢٤، أتلانتا، جورجيا ٣٠٣٠٩، الولايات المتحدة الأمريكية،
تليفون: ٩٢٠٩٠٠٠(٤٠٤+)، فاكس: ٩٢٠٩٠٠١(٤٠٤+)

الميزانية العمومية الموحدة
٣١ ديسمبر ١٩٩٩

دولار أمريكي بالآلاف

	١٩٩٩	١٩٩٨
الموجودات		
نقد وأرصدة لدي البنوك	٣,٠٦٧	١,٠٩٠
أدوات أستثمارية قصيرة الأجل	٦٩,٩٤٢	٩٢,٠٩٦
استثمارات قصيرة الأجل	٢١,٦٠٥	٢,٥٣٩
استثمارات طويلة الأجل	٤٢,٥١٧	١٦,٠٦٤
مدينون	٢٦,٠٧٦	٩,٢٦٨
مصاريف مؤجلة	١,١٠٠	٣,٦٣٣
موجودات ثابتة	٤,٦٢٥	١,٥٤٣
موجودات أخرى	١,٦٢٨	٦٨٥
مجموع الموجودات	١٧٠,٥٦٩	١٢٦,٩١٨
المطلوبات وحسابات الاستثمار المطلقة وحقوق المساهمين		
المطلوبات		
مبالغ مستحقة لبنوك ومؤسسات مالية أخرى	٢٥,٤٢٩	-
مبالغ مستحقة لغير البنوك	٢,٨٠٧	٩,٨٨٧
أرباح موصى بتوزيعها	١١,٢٥٠	٥,٠٠٠
مطلوبات أخرى	٤,٠٢٧	١,٦٨٠
مجموع المطلوبات	٤٤,٥١٣	١٦,٥٦٧
حسابات الاستثمار المطلقة	٥,٨٠٠	٧,٠٨٨
حقوق المساهمين		
رأس المال	١١٢,٥٠٠	١٠٠,٠٠٠
علاوة إصدار أسهم	٤٠٨	-
احتياطي قانوني	٢,٨٠٥	١,٢٠٣
أرباح مستبقاة	٤,٥٤٣	٢,٠٦٠
مجموع حقوق المساهمين	١٢٠,٢٥٦	١٠٣,٢٦٣
مجموع المطلوبات وحسابات الاستثمار المطلقة وحقوق المساهمين	١٧٠,٥٦٩	١٢٦,٩١٨
حسابات الاستثمار المقيدة	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠

بيان الدخل الموحد
للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ١٩٩٩

	١٩٩٩	١٩٩٨
دخل الأدوات الإستثمارية قصيرة الأجل	٣,٤٦٠	٥,٠١٠
حصة أصحاب حسابات الإستثمار المطلقة	(٣٥٥)	(٣٧٣)
	٣,١٠٥	٤,٦٣٧
مصاريف تسهيلات متوسطة الأجل	(٨٤٧)	-
صافي دخل الأدوات الإستثمارية قصيرة الأجل	٢,٢٥٨	٤,٦٣٧
دخل العمليات الإستثمارية	٣١,٢٢٦	١٥,٨٢٩
أرباح تشغيلية أخرى	١١٥	١٥
مجموع إيرادات التشغيل	٣٣,٥٩٩	٢٠,٤٨١
مصروفات العمليات الإستثمارية	٢,١١٥	١,٠٤٥
مصروفات الموظفين	٦,٥٦٦	٢,٩٣١
الاستهلاك والإطفاء	٤,٠٠٤	١,٤٠٥
مصروفات تشغيلية أخرى	٤,٨٩٩	٣,٠٧١
مجموع المصروفات	١٧,٥٨٤	٨,٤٥٢
صافي دخل السنة	١٦,٠١٥	١٢,٠٢٩

محمد عبد العزيز الجميح
رئيس مجلس الإدارة

عـاطـف أحمد عبد الملـك
عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

بيان التغيرات في حقوق المساهمين الموحد
للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ١٩٩٩

دولار أمريكي بالآلاف

	رأس المال	علاوة إصدار أسهم	احتياطي قانوني	أرباح مستبقاة	المجموع
الرصيد في ٣١ ديسمبر ١٩٩٧	١٠٠,٠٠٠	-	-	(٣,٥٢٦)	٩٦,٤٧٤
صافي دخل السنة - ١٩٩٨	-	-	-	١٢,٠٢٩	١٢,٠٢٩
محول إلى الاحتياطي القانوني	-	-	١,٢٠٣	(١,٢٠٣)	-
أرباح موصى بتوزيعها	-	-	-	(٥,٠٠٠)	(٥,٠٠٠)
تبرعات الأعمال الخيرية	-	-	-	(٢٤٠)	(٢٤٠)
الرصيد في ٣١ ديسمبر ١٩٩٨	١٠٠,٠٠٠	-	١,٢٠٣	٢,٠٦٠	١٠٣,٢٦٣
إصدار أسهم	١٢,٥٠٠	-	-	-	١٢,٥٠٠
علاوة إصدار أسهم	-	٤٠٨	-	-	٤٠٨
صافي دخل السنة - ١٩٩٩	-	-	-	١٦,٠١٥	١٦,٠١٥
محول إلى الاحتياطي القانوني	-	-	١,٦٠٢	(١,٦٠٢)	-
أرباح موصى بتوزيعها	-	-	-	(١١,٢٥٠)	(١١,٢٥٠)
تبرعات الأعمال الخيرية	-	-	-	(٢٢٠)	(٢٢٠)
مكافأة أعضاء مجلس الإدارة	-	-	-	(٣٦٠)	(٣٦٠)
الرصيد في ٣١ ديسمبر ١٩٩٩	١١٢,٥٠٠	٤٠٨	٢,٨٠٥	٤,٥٤٣	١٢٠,٢٥٦

«حكماء» المصارف اللبنانية في ندوة الاقتصاد والأعمال حول مستقبل المصارف في المنطقة

مصارف إسرائيل لن تخيفنا بل واجهاتها العربية!

من المؤكد أن المصارف اللبنانية ليست أكبر المصارف في العالم العربي لكن قادتها يتميزون بتجربة غنية تعود لعقود طويلة ولحساسية عالية للشأن الإقليمي نظراً لأنهم تولوا بأنفسهم ولمدة طويلة تمويل التجارة وعمليات الترانزيت والتجارة المثلثة في المنطقة، فكان دورهم الإقليمي بذلك امتداداً للدور اللبناني في المنطقة. ورغم تراجع البعد الإقليمي للمصارف اللبنانية من جراء الحرب، ثم تطور النظام المصرفي في الخليج، فإن المصرفيين اللبنانيين ما زالوا يعتبرون السوق المحلية غير كافية لاستيعاب طاقة مصارفهم، وهم لذلك يرغبون في أن يفكروا دوماً بمقاييس المنطقة ويترقبون باهتمام الفرص الكبيرة التي قد تفتحها التطورات الإقليمية أو تسارع الإصلاحات في دول مجاورة مثل سوريا أو نهاية الأزمة في العراق. كما أن المصرفيين اللبنانيين يمتلكون حساسية عالية تجاه التهديد الإسرائيلي و«وعياً سياسياً» ملفتاً وثقافة، وهذا كله يجعلهم ربما أفضل بارومتر لقياس الحالة المصرفية العربية في مخاض ما قبل «الانفتاح الكبير» وهو انفتاح قد

• الاقتصاد والأعمال: نود البدء بسؤال حول الانعكاسات المحتملة لتيار السلام وفتح الأسواق على المهنة المصرفية العربية وخصوصاً على القطاع المصرفي في لبنان.

• روفايل: بين الدول العربية علاقات سياسة وأخوية لا بدّ من توثيقها قبل التطلع إلى صيغ أخرى قد تقترح علينا. ومن الطبيعي أن سوريا تتجه الآن للانفتاح وهو انفتاح سيقوى في حال حصول السلام وتراجع الحاجة للإنفاق على الدفاع. وقبل العام 1950 كانت هناك وحدة جمركية بين لبنان وسوريا حتى أنهما كانا يعتبران سوقاً واحدة، وأعتقد أننا سنعود إلى هذا النوع من العلاقة في وقت قريب. لكن كما كان الحال في أوروبا فإن الوحدات الجمركية الأوسع وكل أشكال التكامل أو إنشاء سوق مشتركة... لا نملك نحن كمصارف أو كرجال أعمال فرص تحقيقها لأنها أمور سياسية. لكن الأكيد أن هناك انفتاح تدريجي يحصل. أما ماذا سينجم عن السلام فلا أحد يعرف لأننا لا نعرف أي نظام اقتصادي أو سياسي وأي تبدلات داخلية ستنجم عن كل ذلك.

• الأزهري: السلام في المنطقة لن يكون عصاً سحرية للبنان أو غيره لأن المشاكل الأساسية مثل العجز في الميزانية والدين العام... لن يحمل السلام علاجاً مباشراً لها. صحيح أن حركة رؤوس الأموال ستنشط، كما سيزيد احتياطي مصرف لبنان، وهذا سيعطي لبنان إمكانات أفضل لمعالجة العجز. لكنني لا أرى تغييراً جذرياً في لبنان بعد السلام. السلام في حد ذاته لم يغيّر وضع مصر مثلاً، وهي استفادت بعد ذلك فقط على أثر حرب تحرير الكويت عندما تمّ إعفاؤها من حجم كبير من الديون الخارجية.

سوريا ستنفتح .. لكن على مراحل

• الاقتصاد والأعمال: الانفتاح التدريجي في سوريا كيف سيؤثر على المحيط وما هي الفرص التي قد تولد منه؟ هل سنرى مثلاً فروعاً لمصارف عربية أو لبنانية؟

• الأزهري: بالنسبة لسوريا، فإنه من الطبيعي أن يكون تطور نظامها المصرفي والاقتصادي مرتبط بعملية السلام. لكنني لا أعتقد أن سوريا ستفتح بابها للمصارف اللبنانية، بل ستبدأ أولاً بتطوير مصارفها ونظامها المصرفي الخاص وفق إمكاناتها. وهي قد تبدأ بتأسيس مصارف مشتركة مع نسبة 51 في المئة للدولة و49 للقطاع الخاص لكن مع إعطاء الإدارة للقطاع الخاص وليس للقطاع العام. كما أعتقد أنها في مرحلة ثانية ستسمح للقطاع الخاص بإنشاء مصارف من دون مشاركة من الدولة. وفي تلك المرحلة فإنها قد تفتح المجال للمصارف اللبنانية من خلال فتح فروع لها في العاصمة السورية لكن لا أعتقد أن المصارف اللبنانية ستعامل معاملة خاصة، لأن في مصلحة سوريا أيضاً اجتذاب المصارف الدولية، وهناك مصارف ضخمة أميركية ودولية عرضت منذ سنوات المشاركة المصرفية مع سوريا وهذه ما زالت تنتظر.. بالطبع المصارف اللبنانية تقوم اليوم بدور مؤثر في الاقتصاد السوري خصوصاً في تمويل التجارة وحركة الاعتمادات المستندية، لكن التطور التدريجي الذي سيحصل في سوريا لن يضر بهذه المصارف، لأنها وإن خسرت هذه الحركة أو معظمها لحساب النظام المصرفي السوري فإنها ستعوّض عن ذلك من مصادر أخرى ومن عملية النمو في المنطقة. لكن خلاصة ما أود قوله هو أننا لا ننتظر أن يحدث تغيير جذري في دور لبنان المالي بعد عملية السلام لهذه الجهة.

• الاقتصاد والأعمال : من الواضح أن المصارف اللبنانية ستزداد جاذبيتها وجاذبية أسهمها للمستثمرين، أفلا يحمل



يتأخر شهراً أو أشهراً عدة أو حتى سنوات لكنه يبدو للكثيرين أمراً لا مفرّ منه ولا بدّ بالتالي من الاستعداد له منذ الآن.

ومن أجل سبر آراء المصرفيين اللبنانيين حول مستقبل العمل المصرفي في المنطقة في السنوات المقبلة، نظّمت مجلة «الاقتصاد والأعمال» ندوة ضمت بعض «حكماء» الصناعة المصرفية في لبنان وطرحت عليهم الأسئلة المتعلقة بالاتجاهات المقبلة والنتائج المتوقعة للسلام أو لتحرير الأسواق المالية العربية في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية.

شارك في الندوة كل من السادة: الوزير السابق ورئيس جمعية مصارف لبنان ورئيس مدير عام البنك اللبناني الفرنسي فريد روفايل، رئيس مدير عام بنك لبنان والمهجر د.نعمان الأزهري، رئيس مدير عام بنك بيبلوس د. فرانسوا باسيل، رئيس مدير عام مجموعة بنك البحر المتوسط د.مصطفى رازيان، رئيس مجموعة بنك عودة ريمون عودة، مدير عام شركة ليبانون إنفست المالية د. مروان غندور.

وهنا وقائع الندوة:

ذلك خطر محاولات قد تحدث للسيطرة على بعضها من قبل جهات إسرائيلية أو جهات دولية صديقة لها؟

• باسيل: العرب أقرب للتوظيف في مصارف لبنان من الأجانب، والمصارف الإسرائيلية لا تمتلك طاقة كبيرة على التوسع الدولي، لذلك لن يكون لها دور مهم مباشر في المنطقة بما في ذلك بنوك الأعمال. لكن الأهم من ذلك هو المصارف الدولية التي يسيطر عليها رأس المال اليهودي مثل الكثير من بنوك الأعمال الدولية أو المصارف الدولية مثل سيتي بنك الذي وقع بعد عملية دمج كبرى في يد قيادة يهودية وهذا أول مصرف تجاري أميركي كبير تهيمن عليه قيادة يهودية.

حذار من الاستدراج الإسرائيلي

• عودة: لا يمكننا التكهن بشيء حول مرحلة ما بعد السلام، لأننا نحتاج لأن نرى السلام أولاً. لكن على سبيل الافتراض فإن إسرائيل قد تجد أن عليها الدخول إلى الأسواق العربية من أبوابها. وأحد هذه الأبواب لبنان لأسباب عديدة تتعلق بموقعه الجغرافي وخصائصه. والحذر هنا أن يتمكن الإسرائيليون من أن يستدرجوا البعض ليكونوا بمثابة أدوات و واجهات للتعامل الإسرائيلي مع العرب، وهذا في نظري أكبر خطر يواجهنا، وأملي أن نكون واعين لذلك... فنحافظ على مركزنا ونكون أسياداً للموقف وليس مسيّرين.

• الاقتصاد والأعمال: هل يمتلك النظام المصرفي اللبناني والمصارف اللبنانية ميزات تؤهلهما لعب دور أقوى من الآن على الصعيد الإقليمي؟

• روفايل: هل هناك دور للنظام المصرفي اللبناني على الصعيد الإقليمي أو في الاقتصادات المجاورة؟ لا شك أن لبنان سيبقى يلعب دوراً مالياً ومصرفياً، وسيلعبه بفاعلية، لأن العنصر البشري الموجود فيه يختلف عما هو متوافر في الأسواق العربية القريبة، وهذا بسبب انفتاحه على العالمين العربي والغربي لعقود طويلة، ثم تدرّجه في الأعمال المصرفية منذ الخمسينات في

كيف ينظرون إلى تحدي الدمج المصرفي وضروراته؟

روفايل: الدمج المطلوب يجب أن يحصل بين المصارف الكبيرة وليس الصغيرة

باسيل: المهم أن يكون المصرف الآخر مؤسسة ولا تهمني رئاسة مجلس الإدارة

رازيان: تحالف قوي consortium أولاً ومن ثم نبحث قضية الدمج

الأزهري: لنتفق على الفوائد أولاً ثم لكل حادث حديث !

غندور: المستثمرون مهتمون ويمكن تمويل أي عملية دمج جدية الآن !

الداخل والخارج. ورغم المتغيرات التي بدأت مع انهيار الاتحاد السوفياتي لجهة الانفتاح التدريجي لما تبقى من أنظمة مغلقة، فإنني أرى أن لبنان سيتابع دوره التقليدي (التجارة المثلثة وعمليات تمويل التجارة). علماً أن الانفتاح الموجود في القطاع المصرفي اللبناني يختلف عن الموجود في إسرائيل (التي ما زالت مصارفها الأساسية تحت سيطرة الدولة) أو في مصر التي ما زالت مصارفها الأربعة الرئيسية أيضاً مصارف حكومية. وعلى الرغم من كبر وضخامة المصارف العربية إلا أن الشفافية موجودة في المصارف اللبنانية اكثر منها في تلك المصارف العربية الكبرى.

تجربة مصر

أما عن دورنا في المستقبل فإن سوقنا الطبيعية موجودة في محيطنا المباشر وعلى الأخص سوريا والأردن والعراق، وإن كان علينا أن نتجهّز بقوة وديناميكية لتنظيم كوادرنا وتأهيل موظفينا على التكنولوجيات الحديثة. كما أن علينا أن نزيد الشفافية بحيث يكون هناك فصل واضح بين الرقابة والتدقيق وبين مجلس الإدارة وقراراته من جهة والتنفيذ الإداري أو الإدارة اليومية للعمليات المصرفية من جهة ثانية. أما التأثير الإسرائيلي فإننا لا نخشاه، ونحن إذا أخذنا مصر بعد 20 سنة من السلام مع إسرائيل لا نجد ما يبرر القلق الزائد. بل أن النظام المصرفي المصري استفاد كثيراً من السلام وازداد مناعة ليتطور أكثر وهو سيزداد تطوراً في المرحلة التالية. لذلك أقول إن تأثير وتشابك مصارفنا مع العالم العربي سيكون ميسراً.

● **عوده:** الكلام واسع في الموضوع. لكن أود الإشارة إلى بعض المزايا التي تعطي للنظام المصرفي اللبناني مرونة وعمقاً إضافيين لا يتوفران لغيره. وهما السرية المصرفية التي استطعنا أن نحميها في أصعب الظروف وتقلباتها، ثم هناك الخبرة المتزايدة في مجال العمليات المصرفية الخاصة private banking، وهناك أخيراً العناصر والكوادر القيادية اللبنانية في المؤسسات المصرفية الدولية، وهذا الحضور كبير ومهم جداً، ولدينا مخزون كبير من العناصر اللبنانية والعربية (أكثريتها



د. نعمان الأزهري

● السلام ليس عصا سحرية وتجربة جدار برلين لا تنطبق على العرب وإسرائيل

● سوريا قد تبدأ بالمصارف المختلطة ثم تتطور نحو الخاصة ثم الأجنبية

لبنانية) وعددها بالآلاف وهؤلاء يمثلون بالنسبة لنا ثروة بشرية يمكن أن تعيننا على مواجهة مرحلتي العولمة والسلام. فالكثير من هؤلاء الشبان الناجحين Golden Boys سيأتي إلى المنطقة رغبة في العودة إلى ربوع بلاده أولاً ثم المشاركة في الفرص الكثيرة التي ستنفتح من جراء ذلك.

سلام أمن ومهادنة أو سلام انفتاح

● الاقتصاد والأعمال: هل يمكن القول إن اللبنانيين مهيأون أكثر من سواهم خصوصاً على المدى المتوسط لخدمة أسواق قريبة مثل سوريا والعراق وتزويدها بخبرات الهندسة المصرفية والمالية؟

● **رازيان:** يجب تحديد ماهية مرحلة ما بعد السلام. هل السلام هو الأمن؟ أو أنه سيكون الانفتاح بين البلدان العربية وكذلك بينها وبين إسرائيل؟ ثم ما الذي سيجلبه السلام لنا مع الأردن أو سوريا مثلاً أو العراق؟ إن القطاع المصرفي اللبناني لن يكون في ظل المعطيات الحالية قادراً على مقارعة المصارف الأجنبية على صعيد لعب دور مهم في المنطقة. ربما سينحصر دورنا في العمليات المصرفية التقليدية زائد بعض العمل المصرفي الخاص private banking ولكن أين سيكون دورنا في خلق المنتجات الجديدة أو الهندسة المالية أو المساهمة في بعض مشاريع التنمية؟ وهل يصبح دور لبنان كمركز مالي هو في التحول إلى محطة للرساميل كما هو دور سويسرا في ظل الحفاظ على نظام السرية المصرفية؟ المشكلة هي أن نصف ودائع القطاع المصرفي اللبناني بل أكثر موظفة في سندات الخزينة ما يجعلنا نعيش على زبون واحد عملياً يضعف حوافز الإبداع والمنافسة.

● **روفايل:** نحن مقيدون الآن بالوضع الاقتصادي وهذا سبّب تضخم الإقراض للدولة. لكن إذا حصل السلام فإننا سنشهد تدفق رساميل كثيرة إلى المنطقة. وعندها فإن السؤال سيكون عبر أي قنوات ستدخل تلك الرساميل؟ وسيكون علينا لذلك تقديم التسهيلات أو فتح طرق لهذه الأموال لكن بواسطة أي دور وأي خبرات know how؟ تلك هي المسألة.

دور إقليمي محدود لمصارف لبنان

● **رازيان:** الدور الإقليمي للمصارف اللبنانية يبدو لي محدوداً بدليل أن مصر دخلتها أموال كثيرة لكننا لم نستطع أن نجد لنا في ذلك دوراً يذكر. والذي حصل في مصر يمكن أن يحصل في مناطق أخرى. وقد يقول قائل إنه كان ممكناً للقطاع المصرفي اللبناني أن يلعب دوراً في مصر، لكن في حقيقة الأمر لم يكن هناك سوى بعض المبادرات الفردية البسيطة.

● **روفايل:** قد يكون سبب ذلك أن مصر بعيدة عنا نسبياً. أما العلاقة اللبنانية السورية فهي علاقة طبيعية وقوية، وكذلك الأمر بالنسبة للعراق. إن مشكلتنا حتى الآن لم تكن في عدم طاقتنا على لعب دور إقليمي

الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر

للسنة المالية المنتهية في ١٩٩٩/١٢/٣١

بيانات من حساب الأرباح والخسائر المجمع

للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ١٩٩٩

	١٩٩٩ ألف دولار أمريكي	١٩٩٩ ألف دينار كويتي	١٩٩٨ ألف دينار كويتي
صافي إيرادات الفوائد	٢٥١,٢١٧	١٠٧,٢٠٢	١٠١,١٤٧
أتعاب وعمولات	٩٨,٥٨٨	٣٠,٠٩٣	٢٤,٥٢٧
صافي أرباح التعامل بالعملات الأجنبية	٢١,٠١٠	٦,٤١٣	٣,٧٠٤
إيرادات أخرى	١٥,٩٥٨	٤,٨٧١	٢,١٧٤
إيرادات التشغيل	٤٨٦,٧٧٣	١٤٨,٥٧٨	١٣١,٥٥٢
مصاريف التشغيل	(١٦٦,١٨٦)	(٥٠,٧٢٥)	(٥٠,٩٥٧)
صافي ربح التشغيل	٣٢٠,٥٨٧	٩٧,٨٥٣	٨٠,٥٩٥
حصة مؤسسة الكويت للتقدم العلمي	(٥,٦٤٢)	(١,٧٢٢)	(١,٣٣٨)
تبرعات خيرية (مستشفى الأطفال وغيرها)	(٨,٨٧٥)	(٢,٧٠٩)	(٤٧١)
الأرباح الصافية (بعد المخصصات)	٣٠٥,٥٩٨	٩٣,٢٧٨	٧٨,٦٦٨
التوزيعات المقترحة			
المحول الى الإحتياطي القانوني	١,٨٥٤	٥٦٦	٧,٤٣٤
أرباح محتفظ بها	٥٢,٦٢٩	١٦,٠٦٤	٦,٦٦٣
أتعاب أعضاء مجلس الإدارة	لاشيء	لاشيء	لاشيء
توزيعات نقدية مقترحة ٥٢٪ (١٩٩٨ - ٤٥٪)	٢٥١,١٤٨	٧٦,٦٥٨	٦٦,٣٣٨
العائد على السهم	٢١ سنت	٦٣ فلس	٥٢ فلس

الميزانية العمومية المجمعة

في ٣١ ديسمبر ١٩٩٩

	١٩٩٩ ألف دولار أمريكي	١٩٩٩ ألف دينار كويتي	١٩٩٨ ألف دينار كويتي
الموجودات			
نقد وودائع بإشعار قصير الأجل	٨٦٢,٤١٥	٢٦٣,٢٣٥	٢٧٤,٤٣٥
أذونات خزانة	٢٧٢,٤٥٠	٨٣,١٦٠	٣٩٣,٧٨٦
ودائع لدى البنوك	١,٨٢٦,١٥٧	٥٥٧,٣٩٨	٦٤٨,٣١٠
قروض وسلف العملاء	٤,٢٣١,١٢٢	١,٢٩١,٤٦٥	١,٣٤٤,٥١٦
سندات خزانة حكومية	٢,٦٤٨,٨٠٩	٨٠٨,٤٩٦	٤٨٧,٣٢٩
سندات دين حكومية	١,٠١٦,٥٤٢	٣١٠,٢٧٩	٣٥٥,٢٥٣
استثمارات في أوراق مالية	١,٢٢٨,٢٣٣	٣٧٧,٩٤٦	٢٣٦,١٤٩
أراضي ومباني ومعدات	١٣٩,١٧٧	٤٢,٤٨١	٤٣,٦٥١
موجودات أخرى	٢٠٤,٥٧٠	٦٢,٤٤١	٥١,٥٦٩
مجموع الموجودات	١٢,٤٣٩,٤٧٥	٣,٧٩٦,٩٠١	٣,٨٣٤,٩٩٨
المطلوبات ومصادر رأس المال			
المطلوبات			
مبالغ مستحقة للبنوك	٣,٠٥١,٣٧٨	٩٣١,٣٧٢	٩١٨,٥٤٧
ودائع العملاء	٧,٤٩٢,٢٦٢	٢,٢٨٦,٨٦٣	٢,٣٦٠,٢١٤
مطلوبات أخرى	٣٣٦,٥٨٩	١٠٢,٧٣٧	١٠٦,٩٣٥
مجموع المطلوبات	١٠,٨٨٠,٢٢٩	٣,٣٢٠,٩٧٢	٣,٣٨٥,٦٩٦
مصادر رأس المال			
حقوق الأقلية	٦,١٧٦	١,٨٨٥	١,٦٣٨
حقوق المساهمين			
رأس المال المصرح به والمصدر والمدفوع بالكامل - أسهم بسعر ٠,١٠٠ د.ك للسهم	٤٨٢,٩٧٦	١٤٧,٤١٩	١٤٧,٤١٩
احتياطيات			
قانوني (بضمنة علاوة إصدار بمبلغ ٢٧,٨٦٢ دينار كويتي)	٣٦٥,٥٣٣	١١١,٥٧٢	١١١,٠١٦
عام	٣٧٨,٩٥٤	١١٥,٦٦٨	١١٦,٢٢٨
أرباح محتفظ بها	٧٤,٤٥٩	٢٢,٧٢٧	٦,٦٦٣
مجموع رأس المال والإحتياطيات	١,٣٠١,٩٢٢	٣٩٧,٣٨٦	٢٨١,٣٢٦
أرباح مقترح توزيعها	٢٥١,١٤٨	٧٦,٦٥٨	٦٦,٣٣٨
مجموع حقوق المساهمين	١,٥٥٣,٠٧٠	٤٧٤,٠٤٤	٤٤٧,٦٦٤
مجموع المطلوبات ومصادر رأس المال	١٢,٤٣٩,٤٧٥	٣,٧٩٦,٩٠١	٣,٨٣٤,٩٩٨

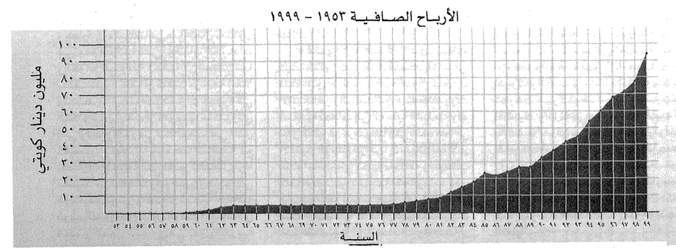
محمد عبد الرحمن البحر
رئيس مجلس الإدارة

ناصر مساعد عبدالله الساير
نائب رئيس مجلس الإدارة

إبراهيم شكري ديدوب
رئيس المديرين العامين

أرقـــام وحقـــائـــق

- العائد على حقوق المساهمين ٢٤,٥٪ - العائد على رأس المال ٦٣,٣٪.
- يتمتع البنك بأعلى تصنيف بين جميع بنوك الشرق الأوسط بالإجماع من قبل مؤسسات التصنيف العالمية مثل Standard & Poor's ومؤسسة Moody's ومؤسسة IBCA ومؤسسة BankWatch.
- ابتدأ البنك برأسمال قدره مليون دينار كويتي واحد وأصبحت حقوق المساهمين الآن ٢٩٧ مليون دينار كويتي. كما وزع البنك أرباحاً نقدية منذ تأسيسه تزيد عن ٥٠٠ مليون دينار كويتي، وأصدر أسهم منحة للمساهمين تزيد قيمتها السوقية عن ١٠٠٠ مليون دينار كويتي.
- يتمتع البنك بتواجد دولي نشيط في معظم المراكز المالية العالمية مثل نيويورك ولندن وباريس وجنيف وسنغافورة وتايلاند وفيتنام والبحرين ولبنان.





بل في أننا كنا دوماً منهمكين بالحروب ولم نشهد استقراراً يذكر منذ العام 1975. لكن إذا حصل السلام فإن ذلك سيعطي دفعاً قوياً للاقتصاد اللبناني لأننا سنعرف لأول مرة ما ينتظرنا، وستكون هناك ثقة كبيرة بالبلد من أوساط الاستثمار والأجانب.

● رازيان: توافر الأمن أو الاستقرار سيوفر في حد ذاته حوافز مهمة، لكن الأهم من ذلك سيكون في الربط المتوقع لدول المنطقة وقيام الاتفاقيات الدولية في إطار ما يسمى بالعولمة، وكل ذلك قد يجر المنطقة إلى تحالفات اقتصادية أكبر من مجرد سوق إقليمية وهذا في نظري ستكون مفاعيله أهم من السلام.

● الاقتصاد والأعمال: بعض المؤسسات الأجنبية الرئيسية مثل سيتي بنك وHSBC لديها تفكير جديد تقريباً بالنسبة للمنطقة وهي تقوم حالياً ببناء شبكات فروع وخدمات كبيرة فيها، وقد نشرنا حديثاً لمسؤول الشرق الأوسط في HSBC قال فيه إن استثمار دولار في المنطقة أصبح أفضل لهم من استثماره في مكان آخر في العالم وأن منافسيهم في السوق لن يكونوا البنوك الأجنبية الأخرى بل البنوك المحلية! وهذا المثل يمكن أن ينطبق على ما يفعله أو يحضر له سيتي بنك أيضاً. فما هو تعليقكم؟

كلفة عالية

●رازيان: الخوف من إسرائيل في عملية السلام هو في غير محله، فتنافسنا مع المصارف الإسرائيلية هو نفسه كتنافسنا مع المصارف الأجنبية التي هي أكثر جدارة، ومنافستها ستكون أكثر حدة وخطراً. إن مشكلتنا في هذا المجال ستكون في عدم قدرتنا على اجتذاب القيادات والكوادر المصرفية العالية لأن استقدامها يكلّف كثيراً، علماً أن كلفتنا مرتفعة أصلاً وتنتظرنا أيضاً استثمارات كبيرة في التكنولوجيا يجب أن نقوم بها ما سيؤدي إلى ارتفاع أكبر في تكاليفنا في المدى القصير. فكيف إذاً سيمكننا المنافسة مع المصارف الأجنبية التي تعتبر تكلفتها جزءاً بسيطاً من تكلفتنا وهم الذين وصلوا إلى فوائد لا تتجاوز واحد من ثمانية في المئة فوق «الليبور»؟ وإذا كان الوضع الاقتصادي وتقنين العمل التجاري في الدول العربية سيبقى هو فتأكدوا أن حظ المصارف اللبنانية للعب دور كبير في المنطقة قليل جداً.

● غندور: أولاً: السلام الذي ننتظره كيف ستكون شروطه الاقتصادية؟ بما في ذلك شروط انسياب الأموال وتحرك الأشخاص والبضائع. هذه متغيرات أساسية تُضاف إلى العملية السلمية وقد تبدّل الكثير من فرضياتنا التي تأخذ فقط في الاعتبار الوضع الراهن. إذ سيتطلب الأمر عندها تأمين بنى تحتية مختلفة وسيتطلب كلفة اقتصادية بالنسبة للحكومات. الذي أراه عموماً هو أننا سنعيش بعد السلام في منطقة اقتصادية قد تكون فيها الانسيابات غير خاضعة لأي اتفاقات واضحة أو مكتوبة. وتبرز فيها التحركات كما حصل



الوزير السابق فريد روفايل

● سوقنا الطبيعية موجودة في محيطنا المباشر وعلى الأخص سوريا والأردن

● علينا تنظيم كوادرنا وإدخال تكنولوجيا المعلومات وزيادة الشفافية

بالنسبة إلى HSBC وسيتي بنك، وعندها فإن كل ما يكون علينا عمله هو محاولة التأقلم مع الواقع الجديد.

● رازيان: هل ستنهار الحواجز الجمركية والحواجز الاقتصادية؟

بيروت قد تعود عاصمة للمال

● غندور: إذا حصل سلام شامل فإن للسلام ديناميكية يصعب التنبؤ بمجرياتها، تماماً مثلما حصل لجدار برلين الذي لم يستطع أحد التنبؤ بسقوطه. وعندما سقط بعد 50 سنة لم يعرف أحد ماذا سيحدث بعد زواله. إن البنية الاقتصادية الإقليمية قد تمتد عندها إلى العراق. وعلى كل جهة عندها أن تحدد لنفسها دوراً في هذه العملية. طبعاً ليس لي أن أتحدث عن الدور الذي يمكن أن تلعبه البنوك الأجنبية، لكن البنوك اللبنانية شهدت تطوراً كبيراً خلال السنوات العشرة عندما رفعت مجموع رساميلها من نحو 50 مليون دولار سنة 1990 إلى ملياري دولار حالياً. ما أود أن ألفت النظر إليه هنا هو أن مدناً مثل نيويورك ولندن وأمستردام لم تصبح مراكز مالية في العالم إلا لسبب واحد هو انه لديها مجتمع مال وأعمال شكّل قاعدة لتغذيتها والدافع الحقيقي لتطويرها. وهذا الشرط يتوافر لبيروت أكثر من غيرها لأن اللبنانيين مثل عامل انتشار catalyst يتحركون بسرعة وفي كل الاتجاهات، وبعد أن تتم عملية السلام سيشدّون رحالهم بسرعة إلى العراق وسوريا وإلى مصر وغيرها من الدول، وهذه الحركة الكبيرة للأعمال والتجارة هي الزيت والبنزين الذي يحرك السوق المالية، ولهذا فإن المصارف اللبنانية لا بد من أن تلحق بهم إلى العراق أو سوريا أو مصر وأينما ذهبوا. إذا أخذنا تجربة أميركا والمكسيك مثالاً فإننا نرى كيف تحركت أميركا بعد انهيار الجدار نحو المكسيك. وأنا أعطي هذه كأمثلة كبيرة. أما بالنسبة لنا فنحن ما زلنا صغاراً وليس للشركات المالية اللبنانية أي دور لوحدها، بل يجب أن تجد لنفسها تحالفات قوية وتتحرك باتجاه سوريا والعراق ومصر وتنافس المصارف الإسرائيلية سواء أكانت هذه إسرائيلية بالاسم أم بالدور والأجندا الفعلية.

● الاقتصاد والأعمال: لكن الموضوع

الذي أثرته يطرح مشكلة الحجم.

• **الأزهري:** في حالة انهيار جدار برلين كل شيء تغير دفعة واحدة لأنه كانت هناك إرهاصات وكان الجدار قد تآكل من أسسه قبل أن ينهار، ولأن الناس على جانبيه كانوا مقسومين عنوة. لكن لا أعتقد أننا سنرى حصول شيء مشابه عندنا لأن الوضع يختلف تماماً ونحن لم نعتد حتى فيما بيننا كبلدان عربية على «هدم الأسوار» فكيف هذا الأمر في حالنا مع إسرائيل؟ لهذا فإنني مازلت أعتقد أننا لن نشهد تغييراً جذرياً دفعة واحدة، والأمور ستأخذ وقتاً خصوصاً في سوريا حيث سنجد ربما 6 أو 7 سنوات من التغيير التدريجي، ولن تحصل قفزات. وهذه دول الخليج مازالت منذ سنوات طويلة تسعى من دون جدوى لتبني سياسة جمركية واحدة أو لتداول عملة واحدة، أو حتى مجرد السماح بفتح مصارف عند بعضها، وكل هذه الخطوات الأساسية لم يحصل حتى الآن أي منها رغم أنها مجموعة متجانسة من حيث المبدأ. وإذا أخذت هذا الوقت لكي تنفتح على بعضها فإننا حتى نرى فروعاً لبنوك لبنانية عندها يجب أن ننتظر ربما ما لا يقل عن 20 سنة.

• **غندور:** ستقوم لبنات على الأرض واحدة بعد الأخرى. أنا لا أقول إن الأمر سيحصل فجأة لكنني أشدّد على أننا دخلنا عملية أو مخاضاً لا نستطيع التنبؤ بكل مضاعفاته ونتائجه من الآن، إنما علينا أن نكون منتبهين ومستعدين.

تحدي المصارف الأجنبية

• **الأزهري:** سيبقى لبنان أكثر بلد منفتح على التحركات المالية والمصرفية، ولهذا يمكن أن تحصل تأثيرات علينا من المصارف الأجنبية القوية. لا ننسى أن الإحصاءات في فترة سابقة كانت تشير إلى أن المصارف الأجنبية كانت تستحوذ على أكثر من 50 في المئة من الودائع ومن التوظيفات. هم الآن حددوا حجم المخاطرة التي سيتحملونها في البلد ضمن حد معين لنقل 50 أو 100 أو 200 مليون دولار. لكن إذا خفت المخاطرة اللبنانية من جراء تطورات إيجابية في المنطقة فإن مصرفاً مثل الـHSBC أو سيتي كورب سيعمد فوراً إلى زيادة سقف المخاطر والتوسع لأنهم يمتلكون تكنولوجيا صرافة التجزئة Retail banking وموارد أرخص ودعم المؤسسة الأم وإمكاناتها.

• **روفايل:** البنوك اللبنانية مرت في ظرف صعب جداً عندما تآكلت رساميلها بفعل انهيار سعر صرف الليرة. أصبحنا عندها مصارف صغيرة حتى بالنسبة لاقتصاد بلد صغير كلبنان. وبين العامين 1990 و1992 وصل الأمر حداً أصبح فيه العديد من عملاء البنك أقوى وأكبر منه. أما الآن وبعد إعادة رسملة البنوك اللبنانية فإننا عدنا إلى وضع صحي جداً وأصبح لنا مجدداً الوجود والإمكانات التي تخوّلنا لعب دور أقوى. ويجب أن نلعب دوراً أقوى وأن تكون لنا موارد وإمكانات أكبر.



ريمون عودة

• لا يمكننا التكهن حول ما بعد السلام فنحن نحتاج لأن نرى السلام أولاً

• قوتنا في السرية المصرفية وإدارة الأموال والكوادر اللبنانية في البنوك الدولية

المصارف بحاجة إلى الحجم

• **رازيان:** مرحلة ما بعد السلام ستخلق ولا شك ضغوطاً لتكوين أحجام أكبر، لكن لكي يكون الدمج فعالاً ويوفر الجواب الناجع فإن مثل هذه العمليات يجب أن تحدث بين بلد وآخر وليس ضمن البلد نفسه بالضرورة. ولا مانع لذلك في أن يندمج مصرف لبناني مع مصرف سعودي، أو أن يشتري مصرف لبناني مصرفاً مصرياً أو العكس، لأن المصرف يوسع بذلك قاعدة موارده ويضاعف قدرته على تقديم الخدمات.

• **الاقتصاد والأعمال: هناك مشكلة حجم مطروحة، والكل يشعر بها ولكن لا أحد يشعر بالعجلة؟**

• **الأزهري:** إذا اندمجت مع مصرف سعودي فإن حصيلة ذلك أن المصرف السعودي أصبح شريكاً لك في سوقك وأصبحت شريكاً له، في سوقه وهذا النوع من الدمج مفيد. في المقابل فإن أي عملية «دمج» غير الدمج بين مصرف لبناني ومصرف عربي تعني عملية بيع من مصرف لآخر. وهذه قد تؤدي أغراضاً معينة لكنها لا تتمتع بميزات الدمج بين مصارف في أسواق مختلفة.

المستثمرون مهتمون: بتمويل الدمج

• **الاقتصاد والأعمال: لكن الدمج بين المصارف اللبنانية ذاتها يبقى وارداً بسبب كثرتها وصغر حجم معظمها أصلاً؟ والسؤال المطروح الذي نرجو أن تجيبوا عليه بإخلاص وصراحة هو: هل أنتم مستعدون حقا للاندماج بمصارف لبنانية أخرى؟**

• **غندور:** أولاً: إذا برز اتجاه في المنطقة لتشكيل اقتصاد إقليمي كبير فإن علينا أن نواكب هذا الاتجاه ومحاكاته من خلال تشكيل وحدات قوية وذات حجم.. ومن هذا المنطلق البسيط أقول إنه لا بدّ من وجود مصارف لبنانية ذات حجم قادرة على التعاطي مع سوق المنطقة. وهنا فإنني في تعريف التهديد الإسرائيلي لا أميّز بين الإسرائيليين أنفسهم وبين المصارف التي يسيطر عليها الإسرائيليون.

ثانياً: أرى أن الإسرائيليين سيستخدمون لبنان كقاعدة انطلاق

platform لـلـدول المجـاورة. وهـم سيحاولون استهداف القطاع المصرفي أولاً لأنه القاعدة التي ترتكز عليها السوق، سواء العملاء أو الزبائن أو التجارة أو المعلومات. وهذا الإختراق قد لا يقوم به الإسرائيليون مباشرة وفي ضوء النهار وذلك لأسباب بديهية إقتصادية وسياسية. ومن الطبيعي أن مثل هذه الخطة قد تدور ضمن وضع اليد على بضعة مصارف رئيسية. وهذا الأمر ليس لعبة كبرى بالأحجام التي تحصل في العالم. وأنا عندي اقتناع الآن انه ما لم يخرج من لبنان مصرف كبير بحجم البنك العربي مثلاً بين البنوك العربية أو البنوك الأخرى، وإن كان ذلك بمساهمة أجنبية أو عربية، فإن لدي الشعور أنه يمكن استفراد كل مصرف على حدة. وهذه التكلفة ليست عالية ولا توجد الآن أي وسيلة قانونية لمنع حصول هذا الشيء سواء بواسطة البنك المركزي أو بالتشريع أو بأي طريقة أخرى. وفي الحقيقية سألني بعضهم إذا كنت نظرياً أقبل أن أرتب مثل هذه العمليات لصالح أميركيين أو غيرهم وكان جوابي لا، ولكن ما الذي يمنع غيري من الجيل الأصغر أن يقبل بترتيب بيع مصارفنا الوطنية؟

• **رازيان:** لدينا سيتي بنك وبنوك أجنبية كثيرة موجودة ولكن لم يكن لديها داع لشراء مصرف. لأن طبيعة العمل المصرفي في لبنان تسمح بعد عملية السلام لمصرف أجنبي بفتح فرع في لبنان فلماذا تقوم هذه بشراء مصرف إذا سمح له بفتح فرع؟ ثم ما سيحدث بعد السلام سيجعل لعاب المصارف الأجنبية يسيل اشتهاءً للعمل المصرفي اللبناني؟

خطر الاختراق

• **غندور:** هناك تجربة للمصارف الأجنبية التي فتحت حديثاً في لبنان مثل سيتي بنك و ING والأهلي السعودي وبنك الكويت الوطني وغيرها لكنهم لم يبدلوا في الموازين شيئاً. لكن عملية التركيب الجديدة لـ سيتي بنك موضوع آخر ولعبة أخرى. إن جوهر توقعاتي هو أن لبنان قد يستخدم كقاعدة انطلاق platform لدخول المنطقة. فالمصارف اللبنانية قادرة اليوم أكثر من غيرها على إعطاء المعلومات وتوفير المداخل إلى أسواق مثل سوريا والعراق. والمهم أنه ما لم يتم إنشاء مثل هذا المصرف اللبناني بالحجم الكبير المطلوب فلن يكون من السهل الانتقال إلى المرحلة التالية كما لن يكون من السهل منع حصول اختراق. فهذه هي الضمانة الوحيدة ولا توجد ضمانة أخرى لا من البنك المركزي ولا بالتشريع ولا بالقانون ولا بأي شيء آخر. الضمانة هي في الملكية كما هي الحال في البنك العربي الذي لا يمكن ببساطة أن يباع.

• **رازيان:** المصارف اللبنانية جنت أرباحاً سهلة خلال الفترة الماضية فجعلها ذلك في حال من الترهل. وأنا آسف بل أعجب كيف أن مصرفاً مثل غولدمان ساكس معروف بتقديمه «خدمات مصرفية



د. فرانسوا باسيل

• مصارف إسرائيل لا تخيفنا والأهم منها المصارف الدولية التي يسيطر عليها المال اليهودي
• يهمنا الاندماج مع مصرف كبير ولا نريد البقاء متقوقعين في الإطار المحلي

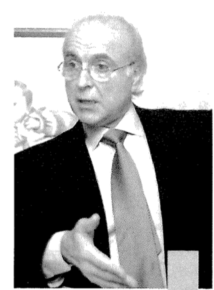
إسلامية» للمنطقة (الخليج) وليس لدينا أي بنك لبناني يقدّم مثل هذا النوع من الخدمات. فلماذا نحن لا نقدم هذا النوع من الخدمات المربحة؟ التاريخ الحديث للقطاع المصرفي اللبناني لا يشير إلى أنه قادر على المبادرة والمنافسة في المنطقة بعد السلام. القطاع المصرفي السعودي أصبح أفضل منا وأكبر ولديه سوق كبيرة وخدمات مصرفية متنوعة. أما نحن فإننا فرحنا بالأرباح التي حققناها ونمنا عليها.

قيامة مصارف لبنان

• **الأزهري:** المسألة ليست بهذه البساطة، لأن المصارف اللبنانية تعرضت لنزف كبير خلال الأحداث إذ أصبحت كوادرنا موزعة في الخارج كما ذابت الليرة اللبنانية وذابت معها الأموال الخاصة. لكن ما أن انتهت الحرب حتى تمكنا وخلال 7–8 سنوات فقط من إعادة تكوين رؤوس أموالنا وضمنا بذلك مستقبلاً معقولاً وهذه خطوة هائلة.

• **غندور:** ودائع المصارف أصبحت 43 مليار دولار وهذا مبلغ هائل بالنسبة لصغر البلد (ثلاثة ملايين ونصف مليون شخص).

• **روفايل:** بل أن المصارف خاطرت كثيراً وكان من الممكن أن تؤدي هذه المخاطرة إلى أن تطير كل المصارف اللبنانية في وقت من الأوقات. فنحن كنا نأخذ الودائع على شهر ونقوم بتوظيفها في سندات الخزينة لسنتين ما يعني أننا حتى في الإقراض على الليرة وعلى سندات الخزينة خاطرنا لأنه لم تكن لدينا أي فكرة كيف سيتطور البلد. التسليف الطويل الأمد لم يكن موجوداً في السوق اللبنانية، وكان من الصعب جداً أن تجد قروضاً في البلد وكذلك عمليات التجزئة كما نعرفها اليوم لم تكن موجودة. أضف إلى ذلك أن المصارف في لبنان فقدت كوادرها عندما قامت بتوزيعها في فروعها والشركات التابعة التي أوجدتها في الخارج. لكن عندما استقر الوضع تمكنت هذه وفي وقت قصير من تجديد وترفيع كوادرها وأعادت بناء فريقها وجلبت الأموال وطوّرت العمليات ويجب ألا نستعمل كلمة إننا كنا نائمين وكسبنا أرباحاً بطريقة سهلة.



د. مصطفى رازيان

- لسنا قادرين على مقارعة المصارف الأجنبية في المنطقة بمواردنا وخبراتنا الراهنة
- كلفتنا عالية والأرباح السهلة في سندات الخزينة أضعفت حوافز الابتكار والمنافسة

● الاقتصاد والأعمال: ما هي الخطوات العملية غير الناحية الذاتية التي توصل إلى الدمج؟ والملفت للنظر أن البنك المركزي لا يشجع اندماج البنوك الكبيرة؟

المطلوب دمج بين المصارف الكبيرة

● روفايل: الدمج حتى بين المصارف الصغيرة أو تملكها من المصارف أكبر أدى في السابق إلى رد فعل سلبي لدى الرأي العام، علماً أن الجميع يقرّون اليوم بأن تلك العمليات كانت ضرورية. ونحن نقول إن تلك الخطوات لم تعد كافية إذ يجب أن يحصل الدمج بين المصارف الكبيرة. وإنني أوجه سؤالي للدكتور غندور: ما هو رأيه؟ فاليوم يوجد تقريباً 18 مصرفاً لديها 80 في المئة من موارد القطاع المصرفي ومن هؤلاء هناك ربما 15 مصرفاً لبنانياً. فما هي في نظره الصيغة المستحسنة؟

● غندور: هناك مستثمرون كُثُر يعتبرون أن أي عملية تركّز بين المصارف الكبيرة ستكون فرصة استثمار جيدة. وهذا بالطبع إذا وجد التجانس والتكامل في الإدارات. وأعتقد أنه إذا حصلت مثل هذه العملية بين اثنين أو ثلاثة من المصارف الرئيسية فإن ذلك قد ينتج عنه مصرف بحجم 10 مليارات أو 11 مليار دولار. وعندها فإن توفير مساهمات بقيمة 200 أو 300 مليون دولار لن يكون مسألة صعبة.

● رازيان: لماذا مصرف لبنان لا يشجع على ذلك؟

● روفايل: القضية لم تُطرح على المصرف المركزي من المصارف. وهو الآن، وحسب ما طلب منه، لا يشجع العملية كما أنه لا يرفضها. وعلى الأرجح فإنه لن يسهل قيامها.

● غندور: أنا بحثت هذا الموضوع مع السلطة السياسية ووجدت القبول. كان رأيي أن علينا التحرك لمواجهة التحدي المقبل بدل أن نتفرج على أنفسنا ثم بعدها نبكي على أنفسنا. السلطة السياسية التي أنا أعرفها وتحدثت معها بهذا الشأن عندها القبول لأن الكلام معقول ومنطقي واقتصادي. لكن إذا لم تتطلّع هذه المؤسسات للتعاون أو الاندماج فإننا لن نستطيع دخول لعبة العمل المصرفي الإقليمي.

● باسيل: أنا مقتنع تماماً بأن دمج المصارف الكبيرة أهم بكثير من الدمج بين المصارف الصغيرة. ونحن كـ بنك بيبلوس يهمّنا أن نندمج مع مصرف كبير، فالمستقبل يحتم علينا الاستمرار ولكي نستمر فان سياسة الحجم هي مهمة بالنسبة لنا، إذ أن سوق لبنان ضيقة ولا يمكننا أن نبقى متقوقعين ضمن لبنان.

مسؤولية الجيل الأول

● غندور: لديكم الخبرة والمصداقية، والقرار لذلك في يدكم وليس للجيل المقبل الذي قد يأتي بعدكم. فأنتم عندكم الحجم والتجربة والقدرة والمصداقية والرؤية. أما بعد 10 سنوات فقد يصبح الموضوع غير موضوع لأن الجيل التالي قد لا يكون بالأهلية نفسها للإقدام على مثل هذه الحلول. علما أن معظم المعوّقات التي لاحظتها في وجه الدمج ليست اقتصادية أو مهنية بل ذات علاقة بطبيعة النفس البشرية.



د. مروان غندور

- مستثمرون عرب مهتمون بتمويل تكوين مصرف لبناني عملاق
- إسرائيل قد تستخدم مصارف لبنان للقفز إلى الأسواق المالية العربية

● باسيل: كل ما يهمني في المصرف الذي قد أندمج معه هو أن يكون مؤسسة، ولا يهمني بعد ذلك ترؤس مجلس الإدارة بل الانطلاق بشكل شفاف وسليم.

● غندور: الكلام الذي ذكرته مبني على معطيات. وهناك مساهمون مستعدون الآن للدخول كطرف ثالث أو رابع في تمويل عمليات الدمج أو التملّك. وأنا لا أرمي الكلام جزافاً.

● رازيان: إن عملية تقارب وليس دمجاً بين مصرفين كبيرين قد تأخذ فترة 2 أو 3 سنوات. فما الذي يمنع التقارب بيننا كمصارف لبنانية؟ إذ يمكن لسبعة أو ثمانية مصارف أن تقيم تحالفاً قوياً أو تجمعاً consortium ونتعامل بالتقارب ومن ثم نبحث قضية الدمج.

● الأزهري (ضاحكاً): حسناً.. لنتفق على سياسة الفوائد أولاً. ■

المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات

العرب في عصر اقتصاد المعلومات لاعب أم متفرج؟

AITEC 2000
The Second Arab International Telecommunication Conference

أجمع المفكرون والمحلّلون الإقتصاديون على تسمية العصر الحالي بأختصار شديد «عصر المعلوماتية». وتباينت التسمية بين القرية الكونية والعالم القرية وغيرها.. في إشارة واضحة لصغر المسافات بين شعوب العالم.

في الواقع إن ثورة الإتصالات أو ما يُسمّى بـ «ثورة المعلوماتية» هي وراء تصغير الكون ليتسع في المستقبل القريب في راحة اليد وليكون المدخل اليه من خلال شاشة صغيرة تتحكم بها بضعة أزرار تصلك بمن تشاء وتحصل من خلالها على ما تشاء من معلومات في ثوان معدودة.

وهذه الثورة ستقلب رأساً على عقب كافة المفاهيم الإقتصادية والإجتماعية وحتى السياسية، وستفرض واقعاً جديداً يفرز العالم بين لاعب ومتفرج، وبالطبع فإن اللاعبين هم المتحكمون بالنتائج. ومن هنا فعلى الحكومات العربية وشعوبها أن تعي أهمية المرحلة المقبلة وأن تبادر ليكون لها دور اللاعب وليس المتفرج، خصوصاً أن هذا الواقع الجديد سيدخل من دون استئذان الى كل بيت عربي أو أجنبي من دون تفرقة.

من هنا تنبع أهمية المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات AITEC 2000 الذي نظمته شركة انترناشونال بيزنس ايفنتس IBE التابعة لـ مجموعة «الاقتصاد والأعمال»، بالتعاون مع وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية في لبنان وبمشاركة الاتحاد الدولي للاتصالات وجامعة الدول العربية، بين 17-19 شباط/ فبراير في بيروت.

وتحوّل المؤتمر الى حدثٍ بذاته، لا لطبيعة موضوعاته او قضاياه فحسب، بل لنوعية حضوره وعددهم.

وعلى الرغم من قسوة الظروف الناتجة عن الاعتداءات الإسرائيلية على لبنان قُبيل انعقاد المؤتمر بأيام قليلة، فإن الساعات الثماني والأربعين التي سبقته، شكّلت ما يشبه التصويت لصالح لبنان الصلب والمتطور والمنفتح على المستقبل وتحدياته. فسُجّلت أعداد كبيرة من المشاركين الذين وقفوا الى جانب البلد الصامد بوجه البربرية ولغة العنف المدمّر.

وتحدث في المؤتمر على مدى يومين كاملين 40 محاضراً من كبار الخبراء وقادة شركات الاتصالات الإقليمية والعالمية. وتكرّس المؤتمر ليصبح منبراً سنوياً يطرح أهم التحديات التي تواجه قطاع الاتصالات في العالم العربي، وليخرج برؤية واضحة للتفاعل معها ومواكبة التطورات التقنية المتسارعة.

جلسة الافتتاح

افتتح أعمال المؤتمر رئيس مجلس الوزراء اللبناني د.**سليم الحص** مرحباً بالمشاركين العرب والأجانب، بحضور وزيري الاتصالات والإعلام في لبنان د.**عصام نعمان وأنور الخليل**، ووزير الاتصالات في سوريا **رضوان مارتيني** ومدراء عامّين، والعديد من السفراء العرب والأجانب، وممثلي كبرى شركات الاتصالات المحلية والعربية والدولية.

وشدّد رئيس مجلس الوزراء د. **سليم الحص** الذي رعى المؤتمر في جلسة الافتتاح، التي حضرها 600 شخص، على أهمية الدور المتنامي لقطاع الاتصالات في العالم. واعتبر التطور في هذا الميدان مؤشراً أساسياً للتطور والنمو الاقتصادي وشرطاً للانخراط في القرية الكونية. وأكد أن الحكومة اللبنانية تولي هذا القطاع اهتماماً بالغاً ووعد بإقرار قانون عصري يرعى قطاع الاتصالات في لبنان ويشمل تصور الحكومة وخطتها لإشراك القطاع الخاص فيه، كما يتضمن مشروع القانون خطة تحرير خدمات الاتصالات خلال العامين المقبلين والبدء بالتخصيص التدريجي للاتصالات في وقت قريب على أن ينحصر دور الدولة مستقبلاً بممارسة الرقابة وحماية المستهلك ومكافحة الاحتكار. ونوّه الرئيس **الحص** بجهود مجموعة «الاقتصاد والأعمال» في استقطاب خيرة الكفاءات والقيادات العربية والعالمية إلى مؤتمراتها، ما ساهم في تحويل بيروت إلى مركز إقليمي بل عالمي رائد لعقد مثل هذه المؤتمرات.

وزير البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية الدكتور **عصام نعمان** تحدّث عن وضع الاتصالات في لبنان وأوضاع وزارته



جلسة الافتتاح وبدا من اليمين: وزير المواصلات السلكية واللاسلكية السوري رضوان مارتيني، وزير الاعلام اللبناني انور الخليل، امين عام المجلس الاعلى السوري اللبناني نصري خوري، جلال الصمد، ناجي اندراوس، مكرم عبيد مدير عام مؤسسة الاتصالات السورية، العقيد جان مسعد ممثل قيادة الجيش اللبناني



الرئيس الحص متحدثا في جلسة الافتتاح وبدا على المنصة من اليمين: سامي البشير، رؤوف ابو زكي، الوزير عصام نعمان، المهندس جمال سليمان

فقال: «حولنا الوزارة منذ استلامنا مهامنا إلى ورشة عمل لا تهدأ على أكثر من محور، فركزنا على العنصر البشري وعمدنا إلى تعزيز واردات الخزينة من الاتصالات في إطار خطة تهدف لجعل هذا القطاع أكبر مصدر إيرادات للخزينة اللبنانية، ونسعى لتسويق فائض الخطوط الثابتة وتعميمها على المناطق بحيث نحقّق مستقبلاً طاقتنا الكاملة والتي تبلغ 1,5 مليون خط، كما وضعنا جميع التسهيلات المكنة أمام مزودي خدمات الإنترنت، فاصبح لبنان من البلدان الرائدة إقليمياً لجهة انتشار الشبكة العالمية وتعميم استخدامها». وتحدث **نعمان** عن خطة تحويل خدمات الوزارة قريباً إلى مؤسسة عامة يطلق عليها اسم «اتصالات لبنان» كخطوة أولى على درب الخصخصة.

مدير قطاع الاتصالات في جامعة الدول العربية المهندس **جمال سليمان** أشار في كلمته إلى دور مجلس وزراء الاتصالات العرب في تعزيز التعاون والتكامل العربي لدفع عجلة تنمية الاتصالات في المنطقة العربية وتأمين بنية أساسية تكنولوجية متطورة. وتحدّث عن دعم التنسيق العربي للحفاظ على المصالح العربية في المحافل الدولية المعنية بقطاع الاتصالات. وأشار إلى الاجتماعات التحضيرية للإعداد للمؤتمر العالمي للراديو 2000WRC التي تكلّلت ببلورة موقف عربي موحّد تجاه كافة البنود المعروفة، وتحدّث عن التنسيق التام بين أمانة المجلس والاتحاد الدولي للاتصالات. ودعا **سليمان** القطاع الخاص العربي من مصنعين مزوّدين ومشغلين،للقيام بدور أكثر فعالية لمواكبة المتغيرات المتلاحقة في عالم الاتصالات والمعلوماتية وليستحوذ على نصيبه العادل في هذه السوق الواعدة.

وأشاد الرئيس العام للمكتب الإقليمي للاتحاد الدولي للإتصالات، **سامي البشير** في كلمته، بمبادرة الشركات الخاصة اللبنانية للانضمام لعضوية قطاع التنمية في الاتحاد بما في ذلك شركة «إنترناشونال بزنيس إيفنتس» ومجلة «الاقتصاد والأعمال» التابعين للمجموعة. ودعا كافة شركات الاتصالات العربية التي لم تنضم بعد لعضوية قطاعات الاتحاد الدولي للاتصالات إلى المبادرة للانضمام للأسرة الدولية وتحمل مسؤولياتها في دعم مسيرة الاتصالات العربية بالتنسيق والتعاون مع الاتحاد. وأعلن بأن المكتب الإقليمي للاتحاد الدولي للاتصالات حصل على موافقة الجهات المختصة في الاتحاد بأن يقوم بتنظيم منتدى ومعرض للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات خاص بالمنطقة العربية لأول مرة أسوةً بالمناطق الأخرى وذلك خلال العام 2001.

وتحدث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** فاعتبر أن انعقاد المؤتمر في موعده وفي بيروت بالذات ووسط مشاركة عربية ودولية مميّزة يؤكد فشل العدوان الإسرائيلي على البنية التحتية في تهميش لبنان والقضاء على ارادة البناء والحياة فيه، أو في إضعاف روابط الدعم والتأييد التي يحظى بها عربياً ودولياً. وتحدث عن أهمية صناعة الاتصالات في العالم معتبراً إياها العصب الحقيقي للاقتصاد والمحرك الرئيسي الذي يدفع النمو. وركّز **أبو زكي** على ضرورة تعامل الحكومات العربية مع قطاع الاتصالات كمحرك حيوي للاقتصاد وبالتالي إطلاق عملية الخصخصة بشكل كامل لما لدى القطاع الخاص من قابلية وجهوزية على تأمين الاستثمارات المطلوبة وللمرونة وسرعة الحركة التي يتمتع بها. كما دعا إلى المبادرة لتحرير قطاع الاتصالات ضمن ضوابط معينة ومن خلال هيئات رقابية مستقلة وإلى زيادة مخصصات البحث والتطوير في البلدان العربية وتنمية الطاقات البشرية العربية اللازمة لمواكبة ثورة المعلومات، والى ضرورة التعاون والتنسيق العربي في هذا القطاع الحيوي.

واستمرت جلسات المؤتمر السبع على مدى يومين بزخم لافت في الحضور ومشاركة غنية بالنقاش والآراء، فضلاً عن الأحاديث والمفاوضات الجانبية والتي غالباً ما تسفر عن علاقات مهنية وتحالفات جديدة.

من مقدمة الحضور

الشركات الراعية للمؤتمر

صاحَبَ المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات معرض خُصص للشركات الراعية للحدث، جال رئيس مجلس الوزراء اللبناني د. **سليم الحص** على أقسامه خلال الافتتاح.

شارك في رعاية هذا المؤتمر أبرز شركات الاتصالات العربية والدولية. وفي طليعتها موبينيل التي تمثل اتحاد كبرى الشركات العالمية ممثلة بـ فرانس تيليكوم، موتورولا الأميركية وشركة أوراسكوم تيليكوم.

تقوم موبينيل بتوفير خدمات الهاتف المحمول للسوق المصرية، وتغطي شبكتها 46 مدينة إلى جانب تأمينها خدمة التجوال لعملائها في أكثر من 60 دولة، وأعلنت موبينيل عن اتفاقية شراكة مع شركة لينك إيجبت، لتطوير التطبيقات الخاصة بشبكة الانترنت وتمكين عملاء موبينيل من التمتّع بكافة الخدمات التي تتيحها الانترنت عبر أجهزتهم المحمولة.

ليبانسل أيضاً رعت المؤتمر، وهي تقدّم حالياً خدماتها الإتصالاتية لـ 325 ألف مشترك على كافة الأراضي اللبنانية، وتعمل دوماً على تحسين الشبكة وتقديم كل جديد بهدف التطوير.

كذلك رعت المؤتمر شركة إنكونت الرائدة في عالم الإنترنت، وهي تعمل ضمن المجموعة القابضة «Global Holding» إحدى أهم المؤسسات الناشطة في قطاع الإتصالات وتقنية المعلومات في لبنان وذات البعد الإقليمي والدولي.

شركة الثريا، إحدى الشركات الراعية، قدّمت ما لديها من جديد في مجال توسيع نطاق شبكات الاتصالات بإطلاقها نظامها الفضائي للاتصالات المتنقلة Thuraya Systems الذي سيغطّي 40 في المئة من الكرة الأرضية.

وكان لحضور شركة أريكسون كراع للمؤتمر أثره المميز، خصوصاً أن اسواقها تتميّز بالتقاء الصّناعات، التكنولوجيا والخدمات، بالإضافة إلى جمعها خدمات وصناعات الاتصالات البيانية معاً على وجه التحديد.



الرئيس الحص امام جناح شركة اريكسون العالمية وبدا شارل صراف مدير القسم التقني في الشركة



... ويتسلّم هدية تذكارية من احمد العمري «مؤسسة الثريا»



... ويتحدث مع عاطف يوسف «شركة اليوسف للكمبيوتر»



مصافحاً ابتسام الاسعد مديرة التسويق «شركة ليبانسل»

كما ساهمت شركة ألكاتيل الفرنسية في الرعاية، وهي متخصصة ببناء شبكات الجيل المقبل القادرة على نقل المعلومات الصوتية والبيانات المتكاملة إلى الوسطاء، وتعتبر ألكاتيل من أهم الشركات المصنّعة لـ كابلات الألياف البصرية التي تعتبر عاملاً رئيسياً في نقل المعلومات بواسطة الإنترنت حول العالم.

شركة الكابلات السعودية كذلك كانت راعية للحدث، وتُعتبر الشركة الأولى في منطقة الخليج لصناعة الكابلات. ومهمتها لا تنحصر في طلبات السوق المحلية فحسب، بل تمتد إلى جميع دول الشرق الأوسط وأفريقيا الوسطى والشمالية وجنوب شرق آسيا، بالإضافة إلى دخولها مؤخراً الأسواق الأوروبية.

كذلك رعت شركة سلكي لاسلكي السعودية المؤتمر، ويتولّى مجموعة من الشباب السعودي الطموح إدارتها. الشركة قامت بتنفيذ عدد من مشاريع الاتصالات في المملكة، بالإضافة إلى تنفيذ اكبر مشروع كابل بحري في العالم يربط بين سنغافورة وأوروبا مروراً بالشرق الأوسط، وقد وسّعت الشركة أعمالها مؤخرا لتشمل الأردن وسوريا كما حصلت على حق تسويق خدمات «الثريا» في السعودية.

أما عرب سات فكان لها دور بارز أيضاً في رعاية المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات، وهي المؤسسة التي أطلقت أول قمر صناعي عربي يغطي البلدان العربية وجزءاً من آسيا.

كذلك شارك في المعرض شركة اليوسف الاماراتية، الرائدة في عالم المعلوماتية بالبلدان العربية، وقدّمت خلال المعرض مشروع الحكومات الإلكترونية الذي يعيد برمجة دور الحكومات في عصر الإنترنت.

كذلك شارك البنك اللبناني الفرنسي في رعاية المؤتمر، ويعدّ بين المصارف الخمسة الأولى والأهم في لبنان من حيث دوره الإنمائي في الاقتصاد وتقنياته المتقدمة، فضلاً عن وفورات الحجم التي يتميز بها.

كذلك قدّمت شركة إكسبرس إنترناشونال المميّزة في طباعة ونشر المفكّرات والمصنوعات المكتبية الجلدية، آخر إصداراتها «بطاقة القرن»، وهي عبارة عن وسيلة جديدة للإعلان بحجم بطاقة الائتمان، التي اصدرتها بالتعاون مع Arachnea شركة الاستشارات وتقديم الحلول لشبكة الإنترنت.



الرئيس الحص في جناح موبنيل وبدا الى يساره عثمان سلطان الرئيس التنفيذي للشركة والآنسة دنيا ابو زناده



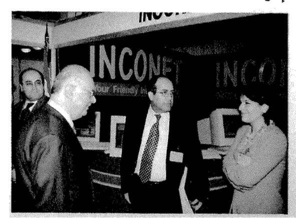
مع مدير عام الانشاء والتجهيز في وزارة البريد والاتصالات اللبنانية ناجي اندراوس



الرئيس الحص والى يساره ابراهيم مطر الرئيس التنفيذي لـ «سعودي كابيل» ويصافح فيصل المهدي مدير عام الشركة



الرئيس الحص وحديث مع رؤوف ابو زكي امام جناح اكسبرس انترناشونال



في جناح INCONET

مآدب وحفلات ساهرة

أقام بنك التمويل حفل غداء على هامش المؤتمر العربي الدولي الثاني للاتصالات جمع حشداً من الشخصيات السياسية والاقتصادية والاجتماعية، وتقدّم المشاركين وزير الاتصالات السوري **رضوان مارتيني** بالإضافة إلى كبار موظفي وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية اللبنانية. وألقى د. **حسن فران** رئيس مجلس إدارة البنك كلمةً شدّد فيها على مساهمة المصرف في تمويل مشروع Skybridge وأهمية الاستثمار في قطاع الاتصالات.

كما دعت شركتا Alcatel وSkybridge المؤتمرين وعدداً من الشخصيات اللبنانية إلى حفل ساهر في فندق رويال بلازا ضمّ نحو 300 مدعو. وحضر حفل العشاء **سامي البشير** رئيس المكتب العربي للاتحاد الدولي للاتصالات، **جمال سليمان** رئيس دائرة الاتصالات في جامعة الدول العربية ورئيس المجلس الوطني للإعلام **ناصر قنديل** بالإضافة إلى المديرين العامّين في وزارة الاتصالات، ووفد رفيع المستوى من كبار مديري شركة Alcatel قدموا إلى لبنان خصيصاً لمناسبة المؤتمر.

كذلك دعت الهيئات المنظّمة المشاركين إلى حفل غداء في اليوم الثاني للمؤتمر، جاء خاتمةً للنشاطات الاجتماعية للمناسبة وتميّز بحضور كثيف من الهيئات الرسمية والخاصة والإعلاميين.



طاولة ضمّت المدراء العاملين في وزارة البريد والاتصالات وعقيلاتهم



نائب رئيس منطقة الشرق الاوسط في الكاتيل فينتشنزو نيتشي والى يساره الشيخ خليل حمادة و د. حسن فران



هيرفي سور مدير تطوير «سكاي بريدج» متوسطاً مائدة الشركة خلال العشاء



المائدة الرئيسية من اليمين: رؤوف ابو زكي، مكرم عبيد مدير مؤسسة الاتصالات السورية، نصري خوري أمين عام المجلس السوري اللبناني، وزير الاتصالات السوري رضوان مارتيني



عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لشركة «موبينيل» متوسطاً الوفد الصحفي المصري المرافق



جانب آخر من المائدة الرئيسية، ويبدو من اليمين: فريد روفايل رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني الفرنسي، جمال سليمان مدير قطاع الاتصالات في الجامعة العربية، احمد عويدات مدير عام الصيانة والاستثمار في وزارة الاتصالات، د. بهني محمد نصير وكيل وزارة الاتصالات المصرية، ناجي اندراوس مدير عام الانشاء والتجهيز في وزارة الاتصالات وخليل حمادة



د. حسن فران يرحب بالمؤتمرين



من اليمين: عمر شوتر مدير تسويق عربسات، محمد القادري من الهيئة الوطنية لتنظيم الاتصالات في المغرب، فيرونيك ريبتشي رئيسة مكتب إدارة الترددات في فرانس تيليكوم و وفينا رواث المدير التنفيذي للصناعات الكندية

أبرز «استخلاصات» المؤتمر

أتاح «المؤتمر العربي الدولي الثاني للإتصالات» وعبر مشاركة عدد كبير من المحاضرين المتخصصين والمشاركين فرصة أمام الإدارات العربية لاستعراض واقع قطاع الإتصالات وتجارب الدول والشركات العاملة في مجالي التحرير والتنظيم، كما أفسح في المجال لتبادل الخبرات التي تشكل مرحلة أساسية من مراحل التنسيق والتعاون العربيين.

وشدد المؤتمرون على أهمية عقد مثل هذه اللقاءات بهدف بلورة وعي عربي عام على المستويين الرسمي والشعبي لأهمية قطاع الاتصالات الذي بات يشكل عصب الإقتصاد، ويدرّ الموارد المالية الكبيرة ويتيح انسياب تقنيات المعلومات التي هي السبيل الأساسي للتنمية الإقتصادية والإجتماعية والإنخراط في ثورة المعلومات المتسارعة من موقع الفاعل والمؤثر وليس من موقع المنفعل والمتأثر. من هنا جاءت دعوة المؤتمرين وعلى رأسهم الجهات الرسمية المعنية على المستويين القطري والإقليمي لتكريس المؤتمر كحدث سنوي متخصص. ومن خلال الجلسات وما تخللها من محاضرات ومداخلات توصل المؤتمر إلى الإستخلاصات الآتية:

أولاً: مطالبة البلدان العربية القيام بدور أكبر على المستوى القطري مع ضرورة أخذ البعد الإقليمي في الإعتبار عند إعادة هيكلة قطاع الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات، بما يسمح بتوسع هذا القطاع وتمكينه تالياً من اجتذاب الإستثمارات المحلية والإقليمية والدولية.

فقد لاحظ المؤتمرون، وعلى الرغم من الخطوات المحقّقة في بعض البلدان، أن عمليات التخصيص والتحرير في البلدان العربية لا تزال تسير ببطء وأحياناً شديد ولاعتبارات تتجاوز الجوانب الإقتصادية والمالية وهم يؤكدون في هذا المجال على الآتي:

- التأخر في تعميم استخدام الإتصالات التقليدية والحديثة يحرم هذه البلدان موارد مالية ضخمة متأتية من العائدات على أرباح الشركات ومن رسوم المشتركين، يمكن أن تشكل المصدر الرئيسي لميزانيات الدول بما في ذلك الدول النفطية.
- التباطؤ في توفير البنية التحتية للإتصالات يحول دون تمكين الشعوب العربية من دخول ما أصبح يسمى «القرية الكونية» والإفادة من تقنيات المعلومات وتطبيقاتها المختلفة التي تتصل بمختلف القضايا الحياتية كالتخابر والإعلام والتجارة والتعلم والطبابة وغير ذلك.

ثانياً: دعوة الحكومات إلى تسريع وتيرة تحرير قطاع الإتصالات عبر تعزيز المنافسة وتشجيع قيام شركات اتصالات خاصة. وإنشاء مؤسسات وهيئات جديدة كهيئات التنظيم وأجهزة مراقبة استخدام الترددات والترخيص لمستخدميها، على أن تتمتع هذه المؤسسات والهيئات باستقلالية تامة تجعلها بمنأى عن العوامل السياسية ما يجعلها قادرة على القيام بالمهام الموكلة إليها. ويعتبر المؤتمرون أن استكمال هذه الخطوات وتوفير التشريعات القانونية والتنظيمية الواضحة هما السبيل الوحيد والأساسي لتحقيق مساهمة القطاع الخاص في توفير الإستثمارات الضخمة التي يتطلبها قطاع الإتصالات. وعليه فإن عملية الخصخصة تتجاوز بجوهرها الغاية الآنية المتمثلة في التخفيف من عجز الموازنات إلى استهداف توفير الإستثمارات الكبيرة المطلوبة وتوفير المرونة والسرعة في التحرك والتنفيذ والبدء من حيث انتهت البلدان المتقدمة التي سبقتنا في هذا المضمار.

ثالثاً: إن عملية تحرير قطاع الإتصالات يجب أن تتم في إطار قانون جديد يأخذ في الإعتبار الإندماج الحتمي للخدمات التي تقدمها وسائل الإتصالات، إذ لم تعد هناك حاجة لقانونين منفصلين، أحدهما للإتصالات وآخر للإذاعة ووسائل البث الأخرى.

رابعاً: الإتفاق على ان الإستعانة بشريك ستراتيجي لإدارة شركات الإتصالات المخصخصة في البلدان العربية ليست الخيار الوحيد للخصخصة، إذ أنه من الضروري التفكير أيضاً بخلفاء عرب بما يعزز من تطوير المهارات والموارد البشرية والكفاءات المحلية. ومن الضروري أن تتم الخصخصة بعد تقييم دقيق وعادل لقيم الشركات الحكومية القائمة.


إحدى جلسات المؤتمر

خامساً: استعرض المؤتمر مشاريع الإتصالات الدولية القائمة مثل «سكاي بريدج» و«غلوبال ستار» وتوقف عند المشاريع الإقليمية القائمة مثل «عرب سات» و«نايل سات» و«الثريا» ودعا إلى دعم هذه الأخيرة وتشجيعها وبلورة صيغ تفضي إلى تكاملها وليس إلى تنافسها.

سادساً: خصص المؤتمر جلسة خاصة للبحث في «المؤتمر العالمي للراديو 2000» ولا سيما ما يتعلق منها بالترددات. وقد أتاح المؤتمر فرصة لتبادل وجهات النظر لتنسيق المواقف العربية في مؤتمرات الاتحاد الدولي لا سيما مؤتمر الراديو 2000، الذي ينعقد في اسطنبول تركيا في أيار/مايو المقبل، وقد تمّ في هذا المجال عرض عدد من أوراق العمل عن مواقف بعض البلدان وتمّ الإتفاق على متابعة التنسيق وتبادل المعلومات بين الخبراء المعنيين.

سابعاً: نوّه المؤتمر بأهمية خدمات الإتصالات المتنقلة وبوجوب تصميم الجيل الثالث منها قبل العام 2003 مع أهمية توفيرها في دول عربية من دون استهلاك الكثير من الوقت في اتخاذ مثل هذه القرارات الستراتيجية. كما نوّه بتجربة بعض الدول في هذا المجال لا سيما في دولة الإمارات والمغرب.

ثامناً: وجّه المشاركون في المؤتمر العربي الدولي الثاني للإتصالات برقية شكر إلى فخامة رئيس الجمهورية العماد لحود هنا نصّها:

«فخامة رئيس الجمهورية اللبنانية العماد اميل لحود،

إن المؤتمر العربي الدولي الثاني للإتصالات الذي انعقد على أرض لبنان بين 17 و19 شباط/فبراير 2000 يرفع إلى فخامتكم أسمى آيات التقدير للدور الذي تضطلعون به في قيادة البلاد في أقسى الظروف وأدقها.

كما يعرب المؤتمرون عن تضامنهم الكامل مع لبنان وشعبه في نضاله وسعيه إلى تحرير أرضه المحتلة في الجنوب والبقاع الغربي.

كما ينوّه المؤتمرون بالجهود التي تبذلها الحكومة اللبنانية من أجل تطوير قطاع الإتصالات».

تغطية الجلسات

تستكمل «الاقتصاد والأعمال» في عددها المقبل التغطية الشاملة للمؤتمر، خصوصاً جلسات العمل، نظراً لأهمية المواضيع والقضايا التي تناولتها، فضلاً عن المناقشات التي أدّت الى مباحثات معمّقة وجدية شارك فيها خبراء من مختلف دول العالم.



Country rating: 5* Rooms: 600

Sheikh Zayed Road, PO Box 23215, Dubai, United Arab Emirates

Tel: 971-4 3311111 Fax. 971-4 3315555

E-mail: hicpdxb@emirates.net.ae

Internet: http://www.crowneplaza.com

Max. Group Rooms Committment: 300

Contact: Sree Kumar, Groups & Incentive Manager

Affiliation: Crowne Plaza Hotels & Resorts

Awards: Dubai Quality Award, Appreciation Programme Winner, Tourism Hotel of the Year Award

Airport: Dubai International Airport 10 min; Sharjah International Airport 30 min

Located just 10 minutes from Dubai Airport and adjacent to the Dubai World Trade Centre and Exhibition Halls, the Crowne Plaza Hotel has much to offer the discerning traveller. 600 beautifully-appointed rooms, suites and furnished apartments offer all the facilities one would expect from a five-star luxury hotel. The business traveller can expect first class services at the Business Centre and the three Crowne Plaza Club floors, which are complete with in-room faxes and computer connections, private check in/out reception with lounge and dining rooms. Special rooms are available for non-smokers and the disabled. All rooms are equipped with tea/coffee making facilities. There are 10 international bars and restaurants serving Japanese, Italian, Lebanese, English and American cuisine.

Hotel Amenities

600 rooms, apartments, Crowne Plaza Club floors with dining room/lounge, 100 suites, 10 restaurants, beach clubs, tennis/squash courts, swimming pool, aerobics, Nautilus Health Club, shopping mall, 500-seat auditorium, 1800-person ballroom, Arabian Majlis, Royal Boardroom, 22 meeting rooms

Guest Room Features

Full amenities, mini-fridge, tea/coffee facilities, iron, international dialling, hairdryer, safe, trouser press, satellite TV, 24-hour room service

Services Available to Planners

Dedicated co-ordinator to assist planners, express and private check-in for groups, hospitality desk

BOOKING INSTRUCTIONS

Direct with hotel or via representation. Fax/written request required in advance.



Incentive and Meetings Packages

Rates pp in AED	Eff. Dates	Rm Type	Day/Night	Single	Double
Day conference	1Apr-30Sep2000	Standard	1/1	585	360
Gala package	1Apr-30Sep2000	Standard	1/1	705	505
Safari package	1Apr-30Sep2000	Standard	1/1	630	430

Day conference — **Includes:** *Room rate, 2 breaks with tea, coffee, cookies, assorted pastries, buffet lunch with soft drinks, basic audio/visual equipment, meeting room rental*

Gala package — **Includes:** *Room rate, breakfast, 2 coffee breaks during conference, lunch with soft drinks, gala dinner (beverages not includes)*

Safari package — **Includes:** *Room rate, breakfast, Desert Safari Trip with dune driving and wadi bashing, camel rides, BBQ dinner, entertainment*

Themed events

Arabic Theme: Arabic food specialities and entertainment
Around the Worlde: Food delicacies from around the world

Conference & Event Facilities

22 meeting rooms including 500-seat auditorium equipped with the state-of-the-art audio/visual equipment. Able to cater from five persons up to 1800 at a standing reception

Room name	Total Area in sq. ft./ sq. metres	Theatre	Classroom	"U"shape	Reception	Banquet
Emirates Auditorium	5619/522	500	-	-	-	-
Al Jumeirah Ballroom	12111/1125	1400	800	180	1800	1000
Ballroom 1,2,3 (each)	4037/375	350	200	60	400	250
Al Safa 1+2	1389/129	60	30	20	60	40
Al Safa 3	646/60	-	-	14	-	-
Al Safa 4+5	1507/140	40	75	50	135	85
Al Majlis	1722/160	60	40	30	60	40
Royal Boardroom	646/60	35	20	14	35	35
Al Diyafah 1-3		200	150	80	300	200
Al Diyafah 4		60	40	30	70	60
Al Diyafah 5-6		100	80	45	150	100
Al Diyafah 7		30	30	20	40	30

Additional information: *Visa, Amex, MasterCard accepted. Personal checks not accepted.*
Service: *15% service charge applicable.* **Taxes:** *10% Municipality Tax applicable*

لبنان

«ذَهَبٌ مع الريح»

مع انحسار تراجع سعر الذهب ولو إلى حين، تستمر حكاية لبنان مع المعدن الأصفر منذ منتصف القرن، «ميتولوجيا» تبث فيه خلال ساعات الشدة بعض «العزم ولو على حساب بعض الوهم» ففي حين رفع لبنان مخزونه الذهبي من 0,6 مليون أونصة العام 1950 إلى 5,5 ملايين أونصة العام 1967 ثم إلى 9,22 ملايين أونصة الآن محتلاً المركز 16 في العالم والمركز الأول في العالم العربي من حيث مخزون الذهب كما في احصاءات صندوق النقد الدولي الاخيرة وتليه الجزائر وليبيا، كانت البنوك المركزية في الدول الصناعية منذ الخمسينات بائعة صافية للذهب حيث انخفضت حصتها من الذهب النقدي العالمي من 92 في المئة العام 1966 إلى 83 في المئة العام 1996.

إن مكتنزات البنوك المركزية في الدول الصناعية من الذهب بين نهاية 1995 ونهاية تشرين الأول/أكتوبر 1997 التي انخفضت نحو 22 مليون أونصة، رافقها تأكيد الدول الصناعية اعتزامها خفض مخزونها من الذهب (كبريطانيا من 715 طن إلى 300 طن خلال السنوات الخمس المقبلة، وسويسرا التي أعلنت نيتها بيع نحو 1300 طن) للتخلص مما تصفه بـ«الأصول الخاملة» واستبدالها بأصول أخرى كالعملات الأجنبية الرئيسية (دولار، ين، يورو) والأسهم والمشتقات الجديدة في الأسواق الدولية (derivatives) التي تقوم بكل مزايا الذهب للمستثمرين من دون الاعتماد على أصل عقيم، كالمعدن الأصفر، خصوصاً في ظل سياسة الانضباط النقدي وكبح التضخم في الدول الصناعية ما أدى إلى ظهور مشاعر باردة، تجاه الذهب.

بدوره ظلّ لبنان بمشاعره الذهبية الحميمة يسبح عكس التيار، بينما اتجاه الدول الصناعية لبيع جزء مهم من مخزونها شكّل عامل ضغط كبير على أسعار الذهب التي انخفضت من 350 و 400 دولار للأونصة في معظم سنوات التسعينات إلى 287 دولاراً للاونصة اوائل شباط/فبراير 2000 قبل ان يرتفع الى 310 دولارات للاونصة في 8 من الشهر نفسه، ما حرم لبنان من أرباح مهمة لو توافرت سياسة ذهب ذكية ومرنة.

التمسك اللبناني بالذهب انطلق غالباً من كونه رمزاً للثقة بالليرة اللبنانية وأحد أهم خطوط الدفاع عنها، ومع ذلك سعر صرف الليرة إنهار من 2,15 ليرة لكل دولار العام 1973 (في وقت بلغ مخزون الذهب ذروته أي 9,22 ملايين أونصة) إلى 5,5 ليرات العام 1983 والى 1838 ليرة العام 1992، ومن دون أن يكون للمعدن الأصفر أي دور في لجم العملة الخضراء.

ومع عبء الاحتفاظ باحتياطات الذهب بأكلاف مليارات الدولارات سنوياً للبنوك المركزية خصوصاً عند مقارنة عائدات الذهب بالعائد من الاستثمار في أي أدوات مالية أخرى، فثمة من يقول في لبنان انه لو تمّ استثمار ذهبه تحت حماية قانون يوجب استثمار حصيلة بيعه في موجودات أجنبية غير قابلة للتصفية كسندات الخزينة الأميركية طويلة الأجل (بمتوسط عائد قدره 12 في المئة) وذلك عندما بلغ سعر الذهب مستويات تاريخية قياسية (875 دولاراً للأونصة في كانون الثاني/يناير 1980)، لكان مجموع المبالغ المتراكمة بلغ أكثر من 50 مليار دولار أي ما يفوق نفقات أية خطة لإعادة الإعمار.

ومع فوات الفرصة، هناك الآن، من يدعو إلى الحفاظ على احتياطي الذهب وبإقراضه بفائدة 1–2 في المئة سنوياً أي معدل وسطي نحو 30 مليون دولار كل عام.

يذكر ان تقرير مجلس الذهب العالمي في العام الماضي اشار الى أن احتياطي لبنان من الذهب يبلغ 25 في المئة من الاحتياطي العام للخزينة العامة بكمية 287 طناً. وتأتي المملكة العربية السعودية الاولى في احتياطي الذهب (144 طناً) بين الدول الخليجية.

الجزائر

وئام يسبق الخصخصة



إنجازات مرحلية في تنفيذ مشروع «الوئام المدني» الجزائري الذي دعا إليه الرئيس **عبد العزيز بو تفليقة**، مع إعلان الجزء الأكبر من الحركات الإسلامية إلقاء السلاح باستثناء ما لا يزيد عن 1500 مقاتل حتى كتابة هذه السطور، في وقت تستمر عملية إصلاح الأنظمة الإدارية والمؤسساتية للدولة وإجراءات تحرير الاقتصاد التي بدأت منذ حكومة **مولود حمروش** العام 91 ووعد الرئيس **بوتفليقة** بتنشيطها مع إزالة احتكار الاستيراد على يد مجموعة ضئيلة، وتخفيض البطالة البالغة 30 في المئة (70 في المئة شباب من مجموع السكان)، وتخفيض المديونية بعد الصدمة البترولية التي لم تستفق منها البلاد منذ العام 86 وأدّت تدريجياً إلى دين عام بلغ 27 مليار دولار في بلد 90 في المئة من صادراته بترول وغاز ودخل الفرد السنوي فيه لا يزيد عن 622 دولاراً، إضافة إلى ضرب ما يسميه الرئيس الجزائري «حزب الفساد» الذي يحكم دوائر الدولة، وهاجرت بسببه رساميل واستثمارات باتجاه تونس والمغرب، في وقت تتركز الاستثمارات الحالية (بعد قانون الاستثمار للعام 93 الذي تضمّن إجراءات وحوافز وإعفاءات ضريبية) على قطاع مواد البناء والصناعات الزراعية والغذائية والكيمياء إضافة إلى قطاعات البنية التحتية وإمدادات المياه ومعالجة النفايات ومياه الصرف الصحي، فضلاً عن حاجة المجمعات الصناعية الكبرى للدعم التقني والتسويقي، وكذلك الصناعات الدوائية والإلكترونيات والميكانيك التي أكّدت التجارب نجاحها.

ومن الإجراءات التي تتّجه الجزائر إليها لاحتواء الأزمة الاقتصادية، «الخصخصة» التي قال **بوتفليقة** أن الجزائر مستعدة «للتفاوض بشأنها في قطاعي الاتصالات والكهرباء».

مصر

أنباء غير سارة لشركات النفط

الاسكندرية – الاقتصاد والاعمال

تعيين المهندس سامح **فهمي** وزيراً للبترول في حكومة رئيس الوزراء الدكتور **عاطف عبيد** التي شُكّلت أخيراً، يمثل رغبة القيادة المصرية في اجراء تغييرات جوهرية في السياسة المتّبعة حيال شركات النفط.

وما يجسّد هذه السياسة التصريحات التي أدلى بها وزير البترول الجديد **سامح فهمي** وتشديده على «ضرورة تغيير السياسات النفطية في المقام الأول، ثم تقييم اداء قيادات ورؤساء شركات البترول مع تحديد أفضل العناصر الشابة التي تملك العطاء لمرحلة جديدة بفكر ورؤية يتفقان مع خطة مستقبلية للنهوض بقطاع البترول». و«لاستغلال الغاز الطبيعي المتدفق من شرق وغرب البلاد».

ويُفهم من تصريحات الوزير انه يعترض على نقطتين:

1 – الشروط «المجحفة» بحق مصر التي توصل اليها الوزيران السابقان للبترول، (**حمدي البنبي وعبد الهادي قنديل**) مع شركات النفط الاجنبية، ومنها مثلاً ان بإمكان الشركة استرداد تكاليف البحث والتنقيب في حال تمّ العثور على الغاز الطبيعي ولم يتم العثور على النفط.

2 – تحصل الشركات المستكشفة على نسبة من قيمة الغاز الطبيعي المستخرج محددة بالأسعار العالمية، وتدفع بالدولار الاميركي، أو البترول الخام، وفوق ذلك تلتزم مصر بشراء 75 في المئة من حصة الشريك الأجنبي، والمحصلة النهائية ان الشركات الأجنبية تحصل على النصيب الأكبر من عائدات الغاز الطبيعي، الذي كان قبل العام 1988، أي قبل أن يتولى **قنديل والبنبي** الوزارة ملكاً خالصاً من دون شريك للدولة.

ولا يقتصر الامر على ذلك بل هناك من قال ان الشركات النفطية الدولية علمت مبكراً بأن مصر تملك مكامن ضخمة من الغاز الطبيعي، فسارعت الى اكتساب حقوق تنقيب في الاراضي المصرية، وأدخلت شرط استرجاع أكلاف الاستكشاف والتنقيب، في حال العثور على الغاز الطبيعي من دون النفط، الى الاتفاقات المعقودة مع الدولة المصرية.

وقيل ايضاً أن الوزير السابق **حمدي البنبي** منح الشركات الأجنبية إغراءات اضافية، فازدادت مكاسبها من ثروة الغاز المصرية. كما أن المجلس التشريعي، في عهد الوزيرين **قنديل والبنبي**، ساير الوزيرين في اتجاهاتهما لإغراء الشركات الأجنبية للقدوم إلى مصر.

ورأى الوزير الجديد **سامح فهمي** أن السياسات السابقة أدّت الى انخفاض عائدات البترول بسرعة، وعلى نحو غير طبيعي، الأمر الذي لم يعجب القيادة السياسية.

ويقوم الوزير **فهمي** الآن بإعادة النظر بالاتفاقات مع شركات النفط العاملة في مصر، ثم بإعادة ترتيب «البيت البترولي»، وهي أنباء غير سارة على ما يبدو، للشركات النفطية.

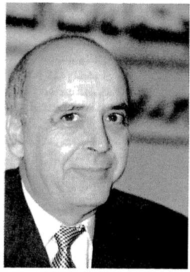
.. ومعدل النمو الأعلى عربياً

أشار تقرير الإستثمار العالمي لعام 1999 الذي أصدره مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية (الاونكتاد) أن مصر أصبحت ثاني أكبر أسواق العالم العربي استقطاباً للإستثمار الأجنبي المباشر (بعد المملكة العربية السعودية)، وأنها حققت أعلى معدلات النمو الاقتصادي بين الدول العربية خلال السنوات الأربع الماضية، حيث ازداد الناتج المحلّي الإجمالي بمعدل 5،4 في المئة سنوياً.

وسيبحث «الملتقى الأول حول النمو الإقتصادي المتكامل في جمهورية مصر العربية»، الذي يعقد في فندق شيراتون هيليوبوليس القاهرة في 26 و27 آذار/مارس 2000، الآفاق المستقبلية للإقتصاد المصري وسبل إستثمار رأس المال الأجنبي في تطوير مشاريع البنية التحتية التي تجري خصخصتها في مصر.

تونس

6 في المئة نمو العام 2000



رئيس الوزراء التونسي محمد غنوشي: خلق فرص عمل جديدة

تتوقّع تونس 6 في المئة نمواً في الناتج الإجمالي المحلّي لعام 2000 كما أعلن رئيس الوزراء **محمد غنوشي** في خطاب الموازنة السنوي أمام البرلمان. وتركز الحكومة التونسية على أولويات عدة هي خلق فرص عمل جديدة وتشجيع استثمار القطاع الخاص وتحقيق التوازن في الميزانية والتركيز على مشاريع تشمل قطاعات الصناعة والخدمات، حيث من المتوقع أن تنمو القطاعات غير الزراعية 6،4 في المئة (5،5 في المئة 1999) وايجاد 67 ألف فرصة عمل في القطاعات غير الزراعية التي ستسدّ حاجة 94 في المئة من الطلب الاضافي للعمل.

ونمت الصادرات التونسية، خلال أول 11 شهراً من 1999، بنسبة 7،8 في المئة (مقابل 6،2 في المئة للفترة نفسها في 1998) بينما انخفضت الواردات من 9،5 في المئة في 1998 الى 6،9 في المئة في 1999.

وأشار إحصاء ديمغرافي جرى أخيراً وشمل 130 ألف عائلة إلى تحسن ملموس في مستوى معيشة الشعب التونسي منذ 1994 (تاريخ آخر احصاء)، حيث ارتفع عدد السكان من 8،7 ملايين في 1994 إلى 9،4 ملايين في 1999 بينما تقلص النمو السكاني من 1،7 في المئة إلى 1،15 في المئة، وأصبحت 94،6 في المئة من المنازل التي شملها الإحصاء تصلها الطاقة الكهربائية مقابل 85،9 في المئة في 1994 و 75،2 في المئة تصلها مياه الشفة عبر الشبكة الحكومية مقابل 69،1 في المئة في 1994.

المغرب

تحسن المؤشرات الإقتصادية



فتح الله ولعلو: وزير الإقتصاد والمال المغربي: التحكم بالموازنات المالية

في لقاء نظمته الغرفة الفرنسية للتجارة والصناعة بالمغرب في الدار البيضاء أعلن وزير الإقتصاد والمالية المغربي **فتح الله ولعلو** أن الحكومة استطاعت التحكم في التوازنات المالية إذ لم يتعدّ عجز الميزانية 2,3 في المئة العام 1999 وقفزت مداخيل السياحة إلى المرتبة الأولى متجاوزة المداخيل التي كانت تتركها اليد العاملة في الخارج حيث وصلت إلى أكثر من 17,2 مليار درهم. كما سجلت الإستثمارات الوطنية ارتفاعاً بنسبة 12 في المئة العام 1999 وسجلت التجارة الخارجية (الاستيراد) ارتفاعاً بنسبة 7,6 في المئة وارتفعت الصادرات بـ 5,1 في المئة، في ما أكد رئيس تجمع الغرف الفرنسية للتجارة والصناعة أن فرنسا تعمل على إيجاد حل لمشكلة «شهادة الاستيراد» التي فرضت على المنتجين الفلاحين المغاربة، خصوصاً حيال منتوج الطماطم، وأنه تقرر أوروبياً رفع هذا العجز خلال هذا الشهر (آذار/مارس) 2000.

البحرين

بورصة البحرين: ارتفاع حجم الاستثمار الخليجي

أظهرت أرقام صادرة عن بورصة البحرين للأوراق المالية أن الأسهم التي تعامل فيها المستثمرون من غير دول مجلس التعاون الخليجي تقدر بنسبة 8,9 في المئة من أجمالي قيمة الأسهم التي تم تسويقها خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي، بقيمة 139,80 مليون دينار بحريني. كما شهدت الأسهم المملوكة لمستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي، والتي تمّ تسويقها في البورصة ارتفاعات كبيرة حيث بلغت نسبتها نحو 64 في المئة من إجمالي الأسهم المتعامل فيها. أما الأسهم المملوكة لمستثمرين بحرينيين فشهدت انخفاضاً في إجمالي الأسهم المتعامل فيها بالسوق إلى نسبة 66,8 في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 1999.

وأظهرت الإحصائيات كذلك أن قيمة أسهم المستثمرين البحرينيين المسجلة في السوق تقدر بنحو 2,49 مليار دينار بحريني مسجلة نسبة 40,8 في المئة من القيمة الإجمالية للأسهم وذلك خلال التسعة أشهر في مقابل 32,9 في المئة للمستثمرين الخليجيين و26,3 في المئة للمستثمرين من غير دول مجلس التعاون الخليجي.

سوريا

المنتجات الورقية تصدّر للأسواق العربية والعالمية

دمشق – يارا عشي

صناعة رولات الورق وأغلفة الكتب والدفاتر في سوريا هي الإنتاج الذي تتميّز به الشركة العربية لصناعة المنتجات الورقية السورية – السعودية والمتميزة أيضاً بكونها الشركة الوحيدة مقارنة بشركات الورق الأخرى في المنطقة التي تقوم بتصنيع عجينة «البالب» وتحويلها إلى رول ورق وبأسعار جيدة ومنافسة، وفي مناخ بيئي وصحّي كما قال لـ «الاقتصاد والاعمال» نائب رئيس مجلس ادارة الشركة **محمد اديب بادنجكي**.

ووصف بادنجكي الشركة بأنها «صديقة للبيئة» وهي تساهم في جمع النفايات الورقية من مختلف المدن السورية لانتاج نوعيات من رول الورق وأغلفة الكتب والدفاتر وأضاف ان الانتاج السنوي الحالي للشركة يبلغ 6 آلاف طن كارتون دوبلكس و4 آلاف طن ملفات ملونة و4،9 آلاف طن ورق فلوت و40 ألف طن ورق «تيست لاينر». وقد باشرت الشركة منذ تشغيلها بإقامة شبكة لشراء وتجميع الورق المستخدم والتالف للاستفادة منه كمادة أولية في عمليات التصنيع. وقال أن الشركة وقّعت العديد من



محمد أديب بادنجكي: صناعتنا صديقة للبيئة

العقود لتصدير الورق إلى دول عربية وأوروبية، منها كمية 1500 طن إلى الشركة الآسيوية المتحدة في الأردن و1000 طن إلى شركة باربون الايطالية وكميات أخرى إلى شركة وطن باك السعودية. كما أن هناك عقوداً مع شركات ايطالية يتم تنفيذها.

والشركة العربية لصناعة المنتجات الورقية السورية – السعودية هي في مقدمة الشركات التي أقيمت في ظل قانون الاستثمار السوري رقم 10 وباشرت بعمليات الانتاج والتسويق الداخلي والخارجي باعتبارها شركة ناجحة وصديقة للبيئة في آن. هذه الشركة تأسست في مدينة حلب العام 94 برأس مال 142،8 مليون ليرة 50 في المئة منه تملكه مجموعة دلّه البركة السعودية ممثلة بشركة الأمين للأوراق المالية و50 في المئة الأخرى للمستثمر السوري **محمد أديب بادنجكي** وولديه. وتبلغ طاقتها التصميمية 30 ألف طن سنوياً. ■

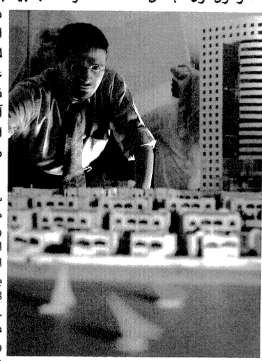

منذ ٣٠٠٠ عام تعاقبت
على الأردن سلسلة من
الحضارات التي أكسبته
ميزة خاصة في طريقة
إكرام ضيوفه وحسن
معاملتهم ....
واليوم ونحن على أبواب الألفية الثالثة فإن
المسافرين مع الملكية الأردنية على درجة
كراون أو الدرجة السياحية الى محطاتنا
التي تزيد عن خمس وأربعين محطة ، يجدون
من الرعاية وكرم الضيافة ، على الأرض
وداخل الطائرة ، ما يؤكد استمرار التواصل
الحضاري بين ماضي الأردن العريق
وحاضره الزاهر.
ROYAL JORDANIAN الملكية الأردنية
نربط القارات من مهد الحضارات
http://www.rja.com.jo
ABU DHABI-ADEN-AL AIN-AMMAN-AMSTERDAM-ANKARA-AQABA-ATHENS-BAHRAIN-BANGKOK-BEIRUT-BERLIN-BRUSSELS-CAIRO-CALCUTTA-CASABLANCA-CHICAGO-COLOMBO-DAMASCUS-DELHI-DHAHRAN-DOHA-DUBAI
FRANKFURT-GAZA-GENEVA-HAIFA-ISTANBUL-JAKARTA-JEDDAH-KARACHI-KUALA LUMPUR-KUWAIT-LARNACA-LONDON-MADRID-MOSCOW-MUMBAI-MUSCAT-NEW YORK-PARIS-RIYADH-ROME-SANAA-SHANNON-TELAVIV-TRIPOLI-TUNIS-VIEN



السعودية وقطر والبحرين

مجالس تنمية لتنسيق الأداء الاقتصادي

ما الذي تحمله العولمة لدول مجلس التعاون الخليجي؟ السؤال اصبح كالرياح التي قد تطال أي شيء في أي وقت أو مكان من دون سابق انذار أو استعداد. وكون دول المجلس إنضمّت الى منظمة التجارة الدولية وهي تدرك بالتالي ان عليها الالتزام باتفاقيات وقواعد المنظمة الدولية وبالتالي البدء بتحرير اقتصادياتها تدريجياً فإنها لابدّ ان تسعى الى بذل جهد متواز لضمان مستقبلها في ظل هذه الاوضاع من خلال ايجاد اجهزة وانظمة تساعدها على مواجهة الوضع الجديد. وأخيراً شهدنا قيام هذه الدول بشكل جماعي باتخاذ مختلف التدابير لتحرير القوانين التجارية والاستثمارية امام الاستثمارات الأجنبية، إلا انها بدأت في الوقت نفسه وبشكل محدد البحرين وقطر والمملكة العربية السعودية بإنشاء مجالس عليا للتنمية تساعدها على ضبط وتنسيق عمل اجهزتها الاقتصادية المختلفة تحت مظلة موحدة للتأكد من توفر آلية دفع جديدة تسهم في ضمان استمرار اداء اقتصادها بفاعلية في ظل الانفتاح والعولمة.



تصميم مشاريع سكنية خليجية: وضع الأولويات التنموية أمام أعين القطاع الخاص

هناك اولويات مختلفة لمجالس التنمية العليا في دول الخليج. فعلى سبيل المثال تعتبر المملكة العربية السعودية أن البحث في اتخاذ مزيد من الاجراءات لفتح الاستثمار لا سيما في القطاع النفطي امام الاجانب، سيكون على رأس جدول أعمال المجلس. اما البحرين فانها تبحث تحديداً في تفعيل الاداء الاقتصادي حيث بات واضحاً ان الزيادة في اسعار النفط لا تجد طريقها نحو القطاعات الاخرى وخصوصاً التجارة والاسهم والعقارات التي لا تزال تشهد حركة راكدة. وفي قطر، هناك اتجاه الى تطوير مساهمة قطاعات لم تشهد، حتى الآن، أي دور واضح في التنمية مثل الصناعة والسياحة والخدمات المالية.

ويعلق احد الاقتصاديين في البحرين على موضوع انشاء مجلس اعلى للتنمية بقوله: «المهمة الرئيسية للمجلس الاعلى للتنمية الاقتصادية في تدارس موضوع النمو الاقتصادي ودور الانتاجية في تحقيقه، التفكير في ايجاد حزمة من الاجراءات والحوافز والسياسات الماكرو – اقتصادية القادرة على الرفع المستمر للانتاجية على اساس انها السبيل الوحيد تقريباً على المدى البعيد، لايجاد حالة نمو اقتصادي مستديم للاقتصاد. مع الاشارة الى اهمية المراجعة المستمرة لتلك الاجراءات والسياسات ومدى تأثيرها على الانتاجية وبالتالي نمو الاقتصاد الوطني وقياسها، والقياس المستمر لمعدلات النمو للاقتصاد الوطني وتحديد معدل النمو الاقتصادي المناسب للاقتصاد الوطني في كل فترة زمنية وتوفير الشروط المناسبة لتحقيق ذلك الهدف بما يحقق رفاهية المجتمع».

صحيح ان الارتفاع المتواصل في اسعار النفط منذ مطلع العام الماضي وحتى الآن قلّل من حدة الضغوط الاقتصادية والمالية على الموازنات الخليجية، الا ان بعض دول الخليج لا تزال تشعر بالحاجة الى توحيد وتعزيز اداء وجهود قطاعاتها الاقتصادية في حركة فاعلة تواجه المعطيات الدولية المستجدة، وتثبت للمستثمرين الاجانب ان هناك ستراتيجيات واضحة للتنمية، يتزامن معها جهد منسق لتحسين مناخ الاستثمار وتوحيد سياسات اقتصادية تستهدف اضفاء الاستقرار والثقة في الاداء الاقتصادي. يذكر ان المؤشرات الخاصة بالنمو الاقتصادي في دول المجلس لعام 1998 توضح تأثرها باوضاع اسعار النفط حيث كان النمو سالباً بمعدل 1،2 في المئة في البحرين و 2،4 في المئة في الامارات و6 في المئة في الكويت وارتفع 1 في المئة في عمان و3 في المئة في قطر. اما نسبة خدمة الدين فقد ارتفعت من 15،7 في المئة العام 97 الى 21،4 في المئة العام 98 (68 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي) في **البحرين** ومن 5،7 في المئة الى 8،5 في المئة (34 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي) في **قطر** ومن 10،4 في المئة الى 14،6 في المئة (26 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي) في **عمان** ومن 3،5 في المئة الى 6،7 في المئة (24،7 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي) في **السعودية** ومن 8،6 في المئة الى 10 في المئة (44،3 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي) في الكويت.

وضخامة التحديات المستقبلية امام دول المجلس في الالفية الثالثة، تقتضي من مجالس التنمية صياغة رؤية شاملة وبعيدة المدى وستراتيجية محكمة.

من جهة أخرى، ضرورة التعجيل بتفعيل

آليات عمل هذه المجالس وضرورة ان تتسم بأقصى قدر من الحيوية وسرعة اتخاذ القرار لمواكبة التوجه العالمي الجديد نحو تحرير التجارة وظهور التكتلات الاقتصادية الكبرى واندماج الشركات الكبرى.

ويتطلب ذلك التعرّف على سمات الوضع الراهن وتحديد التحديات المستقبلية وتشخيص معوقات النمو الاقتصادي، وستواجه هذه المجالس وضعا ليس سهلاً، حيث أن مواجهة اقتصاديات تتسم بمحدودية تنوع قاعدتها الانتاجية، ما يفسر تعرضها في السنوات الماضية لصدمات خارجية اثرت على نسبة نموها وأهم تلك الصدمات التقلبات الكبيرة التي حدثت في اسعار النفط.

ان ابرز تلك التحديات مواجهة النمو السكاني ومعدلاته المنفلتة مع ضرورة متابعة وتجديد التوقعات المستقبلية للسكان، الى جانب عجز ميزانية الدولة والتي تفتقر الى التنوع في مواردها حيث ما انفك النفط يهيمن حتى هذه اللحظة على نحو ثلثي الموارد العامة، ما ولّد عجزاً هيكلياً وادى الى تراكم المديونية العامة. وبناء على ذلك، فإن الحاجة ماسة الى ايجاد رؤية واضحة لعملية التنمية الشاملة وتحديد الاهداف والاولويات والسياسات.

ومن التحديات الاخرى المهمة التي تواجه هذه الدول ومنها البحرين مشكلة توافر المياه التي يحتاج توفير مصادرها الى زيادة الاعتماد على مشاريع محطات تحلية مياه البحر، فضلاً عن قيد آخر يتعلق بالمتوافر من مساحات الاراضي القابلة للاستخدامات الصناعية والسكنية.

ومن الجوانب الأخرى المهمة لقرار انشاء مجالس عليا للتنمية، انتشار فكرة التخصيص والقبول بها كوسيلة لرفع الكفاءة وتخفيف العبء الكبير الذي تتحمله الدولة في توفير الخدمات وسوف يصبح التخصيص ذا فعالية أكبر لو كان ضمن تصورات شاملة، اضافة الى امكانية استيعاب وتفهم جدوى الفكرة، كما سيشجع ذلك القطاع الخاص على الاستثمار ولا يتم ذلك الا بخلق اجواء اكثر انفتاحاً وتوفير معلومات ووضع الاولويات التنموية امام اعين القطاع الخاص. لذلك، من الضروري ان تقوم مجالس التنمية بدور

سياسة تشجيع الإنتاج وتحقيق رفاهية المجتمع في ظل النمو السكاني

كبير في هذا المجال من خلال رسم الستراتيجيات وتوفير المعلومات وتحديد المخاطر والايجابيات، فضلاً عن مواصلة مسيرة التنمية وتعزيزها وايجاد الحلول للمشاكل التي تعترضها وخصوصاً القضايا الاجتماعية كالعمل والتعليم والتدريب والصحة وهي قضايا تحتاج الى استثمارات كبيرة ولمدد طويلة. كما لابدّ من الاشارة الى افرازات الثورة العلمية والتكنولوجية التي تتطلب هذه الاستثمارات، وان هذه الثورة لن يخفف قطارها سرعته ولن ينتظر احداً لذا لابدّ من سياسات اقتصادية تُبنى على ستراتيجيات تتوقع وتتنبأ الحاجات والموارد وتحدد الاهداف، وذلك يتحقق من خلال هذه المجالس المتوقع منها ان تساعد في محاولة تشكيل المستقبل.

ان وجود مجالس عليا للتنمية الاقتصادية يمكن ان يكون نقطة تنسيق وتكامل بين القطاعات الاقتصادية والاجتماعية من اجل الوصول الى توازن بين الحاجات الحالية والمستقبلية والموارد المتوافرة، اضافة الى التراكمين الرأسمالي والمعرفي من اجل التطوير، وبالتالي فان وضع التصورات المستقبلية هو البوصلة الهادية للوصول الى الاهداف والطموحات وهي التي ستبعد العشوائية والتخبط في اتخاذ القرار وتجنب المخاطر غير المحسوبة وتقدير الاضرار من خلال دراسة وتحليل الظروف المحلية والاقليمية والعالمية.

ومن الضروري ان تكون هذه الاجهزة التنموية مصدراً لصياغة السياسات النقدية والمالية والصناعية والخدماتية ومكاناً لوضع اللبنات الاولى للقواعد والاجراءات الضرورية لهذه السياسات قبل مناقشتها في القنوات الرسمية الاخرى التي سوف تسهم بلا شك وبصورة ايجابية في رفع القدرة التنافسية وتطوير القطاعات الخدماتية الحديثة التي بدأت تأخذ مكاناً رفيعاً في الاسواق العالمية وسوف تدعم الانظمة المشجعة على الاستثمار وجذب رؤوس الاموال الاجنبية. وهذه الظروف جميعها كانت دافعاً رئيسياً لوجود هذه الأجهزة لوضع ستراتيجية تحمل رؤية مستقبلية. كما ان اعطاء رئاسة هذه الاجهزة لرأس الهرم في الدولة يعطيها اهمية وقوة سواء في رسم الستراتيجيات أم في تنفيذها. ■

مصر والسعودية: منطقة تجارة حرة 2004

توقيع مصر والسعودية على اتفاق تحرير التجارة بينهما بنسبة 40 في المئة بداية العام 2000 و20 في المئة سنوياً حتى 2004 أعطى الضوء الأخضر لانطلاق قطاع منطقة التجارة الحرة التي تلغي القيود الجمركية على التبادل التجاري بين البلدين.

وتعتبر هذه المنطقة البديل الوحيد لاتفاقية التعاون الاقتصادي والتجاري والاستثماري والفني بينهما (انتهت في ديسمبر 98)، ووسيلة لإعادة التوازن إلى العلاقات بين أكبر شريكين تجاريين عربيين بلغ حجم التبادل التجاري بينهما 2,23 مليار جنيه، ما نسبته 52،7 في المئة من إجمالي التبادل التجاري بين مصر والدول العربية البالغ 4,234 مليارات جنيه في نهاية 1998.

فواردات مصر من السعودية في نهاية 1998 بلغت 1,916 مليار جنيه مقابل صادرات 314,6 مليون جنيه أي بعجز لصالح السعودية 1,6 مليار جنيه.

وسبب العجز قيام مصر بتحرير كامل تجارتها الخارجية وفتح أسواقها للواردات من دون قيود وقوائم حظر. وهذا ما استفادت منه الصادرات السعودية فارتفعت من 883 مليون جنيه في 1996 إلى 1,916 مليار جنيه في 1998، خصوصاً مع الإقبال المتزايد للمنتجين والمصدّرين السعوديين على السوق المصرية مستفيدين من قوائم السلع المعفاة وميزات منتجاتهم التفاضلية المتمثلة بانخفاض كلفتها وعدم تحميل الخامات ومستلزمات الإنتاج والسلع رسوماً جمركية أو ضرائب ورسوم. ■

رأي

أي أمن عربي أمام 6 تحديات

د. شفيق المصري

أولاً: التحديات

المرحلة الراهنة تبدو أكثر المراحل إحراجاً للدول العربية مع أنها لا تستشعر مدى خطورتها:

- فالمرحلة الراهنة تشهد تحديات الألف الثالث بكل قفزاته التكنولوجية الحديثة في ثورة الاتصالات والمعلومات وثورة الهندسة الجينية وثورة الفضاء الخارجي وفي عدد آخر متشعّب من الثورات.

- والمرحلة الراهنة تشهد تحديات العولمة السياسية والثقافية والاقتصادية في سياق طبقية دولية تزداد هوّتها اتساعاً بين دول الشمال الموحّدة الأهداف والمصالح والوسائل وبين دول الجنوب المبعثرة في صفوفها السياسية المتنافرة والمشتتة في مصالحها الاقتصادية المتنافرة والفقيرة في إنتاجيتها العامة.

- والمرحلة الراهنة تشهد انفتاحاً تجارياً مفروضاً من دون قيود وطنية ولا عوائق حمائية ولا تدابير احترازية، في الوقت الذي تتعالى الصرخة الناقدة من قبل المنظمات الدولية والقوى العاملة الغربية والناشطين البيئيين ضد هذا التيار الزاحف من الاقتصاد العالمي. ومعروف أن هذا الاقتصاد يتوسّل منظمة التجارة الدولية مطيّةً سهلة لاستغلال موارد العالم وأسواقه وإمكاناته المالية في خدمة الشركات العابرة للجنسية والتي تحكم دول الشمال والجنوب معاً.

- والمرحلة الراهنة تسعى إسرائيل من خلالها إلى مستويات كاملة في التطبيع الشرق أوسطي تحت شعارات «السلام في المنطقة». وبالتالي تمهّد إسرائيل فيها لـ«شرق أوسط» جديد أو متجدّد في قبضة «كماشة» ضاغطة طرفها الشمالي في تركيا والجنوبي في إسرائيل. وهو يمتدّ من الخليج إلى المتوسط ومن بحر عمان إلى البحر الأسود.

- والمرحلة الراهنة تشهد محاولات دائبة: تركية للاحتفاظ بثروتها المائية الكاملة من دون التزام القوانين الدولية التي ترعى الحقوق المكتسبة للدول المجاورة في المياه المشتركة غير الملاحية، وإسرائيلية لمصادرة مياه الضفة الغربية ومياه الجولان بما يخالف أحكام الشرعية الدولية لجهة منع اكتساب الأرض بالقوة. ومعروف أن الدول الأخرى تعاني من حاجتها المائية المتزايدة وقد تصبح متفاقمة في وقت غير بعيد.

- والمرحلة الراهنة تؤكّد وجود ما لا يقل عن 60 مليون عربي أمّي و70 مليون عربي يعيشون تحت خط الفقر و10 ملايين عربي لا يحصلون على طعام كاف. وهناك العديد من الأرقام المقلقة الأخرى والتي تزيد الصورة ظلاماً والوضع تراجعاً. ونحن، في ذلك كله، نَلِج القرن الواحد والعشرين الذي يتميّز بنقلة نوعية دولية على أكثر من صعيد وفي أكثر من اتجاه.

ولمواجهة هذه التحديات كلها لا بد من استنفار عربي شامل يقصد الصمود إن لم يكن التقدم متيسراً، ويحاول التكيّف إن لم يستطع صنع القرار. وإن لم تسعَ الدول العربية، اليوم إلى مواجهة هذه التحديات كلها، فإنها ستكون في وضع أكثر إحراجاً وأشدّ صعوبة مما هي عليه الآن. والإحراج والصعوبة يرجعان إلى:

- الطبيعة الجديدة للعلاقات الدولية والاقتصادية والسياسية معاً. وهذه الطبيعة تتميّز بالسرعة الخاطفة في الأداء، والحجم الكبير في التعامل والاندفاع غير المقيّد في التدخل والسيطرة الخ.

- التزامن الخطير بينها جميعاً بحيث أن التحديات المشار إليها أعلاه تواجه الدول العربية مجتمعة ومتراكمة. وهذه الدول مضطرة إلى أن تتعامل معها جميعاً من دون استثناء ولا استمهال ولا تجزئة.

- تأخر الدول العربية في مواكبة، ولو متأخرة، لبعض هذه التحديات. وهي إن فعلت ذلك فبطريقة مرتجلة أو مجتزأة أو متخلّفة عن المتغيرات ذاتها كمّاً ونوعاً وتوقيتاً.

- عجز هذه الدول العربية المتراكم على الصعيد المائي والتقني والاقتصادي وحتى السياسي، واضطرارها، بالتالي إلى المواجهة منفردة بل مستفردة.

ثانياً: الأمن السياسي

لم تستطع الدول العربية حتى الآن أن تعتمد ستراتيجية موحّدة ومتكاملة تجاه أي قضية إقليمية ودولية. وهذا الأمر ليس جديداً، مع الأسف، على الساحة العربية مع أن التحديات التي مرّ ذكرها جديدة في تراكمها وخطورتها، لذلك فإن الأمن السياسي العربي المطلوب حالياً يجب أن يستجيب لهذه التحديات ويحضّر لمواجهتها. ومن مقتضيات هذا الأمن السياسي العربي:

- توظيف الموقف العربي الأخير من لبنان بحيث يمكّن تحويل هذا التأييد العربي المتوالي للمسألة اللبنانية في سياق الصراع مع إسرائيل إلى آليات داعمة تستطيع أن تساعد لبنان في مواجهته الراهنة. ويمكن ذلك من خلال تنسيق عمل ديبلوماسي عربي يتبنّى الحق اللبناني في المقاومة ضد الاحتلال ويؤكّد على مشروعية الملفات اللبنانية ولا سيما ملف اللاجئين الفلسطينيين وملف التعويضات.

- التزام مقررات قمة القاهرة 1996 التي قضت بتعليق المشاركة العربية في اللجان المتعددة الطرف وفي المؤتمرات الإقليمية للشرق الأوسط وفي العلاقات الديبلوماسية والاقتصادية مع إسرائيل بانتظار إنجاز ملموس على المسارين اللبناني والسوري.

- مواجهة عربية منسّقة للمرشّح الأميركي، أياً كان، الذي يحاول استجداء أصوات اليهود الأميركيين من خلال وعود والتزامات مسبقة بما في ذلك الإقرار بالقدس عاصمة أبدية غير مقسّمة لإسرائيل (وما يتبع ذلك من نقل السفارة الأميركية وما إلى ذلك).

- دعم الموقف السوري المفاوض من خلال تأييد الصيغة السورية المعلنة للمسار السوري - الإسرائيلي بقدر ما تمثل من الحدّ الأقصى المطلوب للتنازلات وبقدر ما تركّز على ضرورة إعطاء الأولوية للانسحاب حتى حدود 1967/6/4 وبقدر ما تؤكّد من تلازم التوقيعين اللبناني والسوري على معاهدتيّ التسوية مع إسرائيل.

ثالثاً: الأمن الاقتصادي

معروف أن نمط العلاقات الدولية الراهنة يثبت هذه الطبقية الدولية السائدة بين الدول الغنية التي تزداد غنى والدول الفقيرة التي تزداد بؤساً. ومعروف أيضاً أن الآليات الاقتصادية التي تعتمدها الدول الغنية تفرض، بطريقة أو أخرى، على الدول الفقيرة. وإذا أجرينا قراءة سريعة للتقارير الدولية الصادرة عن منظمات متخصصة في هذا الصدد نرى:

- إن الشروط النظرية التي تفترضها منظمة التجارة العالمية لضرورة المساواة الاقتصادية بين الدول تبقى نظرية لأنها لا تستند أصلاً إلى المعطيات والظروف السائدة في الدول الفقيرة. ويشير تقرير (الأونكتاد) الأخير مثلاً إلى أن هذه الدول الفقيرة تخسر 700 مليار دولار في السنة من سياسة فتح أسواقها أمام الاقتصاد المعولم.

- إن منظمة العمل الدولية تحرص تكراراً على أن «فوائد الاقتصاد العالمي لا تصل إلى العاديين من الناس» و«أن العولمة بأساسها الرأسمالي ستواجه خطر الانهيار إذا لم تتحسّب وتستدرك وتبدأ بالعمل لمصلحة الجميع في أي مكان». هذا بالإضافة إلى أن الدول الصناعية المتقدمة لن تستجيب لمطالب الدول الأخرى في إطار المساعدات التقنية والاستيراد الميسّر والتعاون الاقتصادي المطلوب. لذلك، يمكن لهذا الأمن العربي الاقتصادي أن يتدعّم من خلال:

- التركيز على ضرورة «الانفتاح السياسي قبل الانفتاح الاقتصادي» على المستوى الإقليمي.

- والتركيز على توحيد أو على الأقل تنسيق موقف تفاوضي جنوبي - جنوبي تدعو إليه وتحاول تثميره مجموعة الدول العربية من أجل جعل الاتجاهات العامة لمنظمة التجارة العالمية أكثر إنسانية وإنصافاً.

- التركيز على استصدار تشريعات دولية موحّدة من خلال **مشاريع معاهدات دولية صادرة عن منظمة التجارة ذاتها أو وكالات دولية متخصصة** تفرض الحدّ الأدنى من القيود التنظيمية على الشركات المتعددة الجنسيات بحيث تراعي الشؤون الاجتماعية والبيئية والتنموية...الخ.

- التركيز أيضاً المتكرر على ضرورة قيام قوة اقتصادية عربية - عربية قادرة وفاعلة.

رابعاً: الأمن المائي

هذا العنوان ورد في سياق المؤتمر الإقليمي الأخير الذي تناول الموضوع، وعلى أثر تقارير ذات مدلولات خطيرة سواء بالنسبة للحاجة المتزايدة في استخدام المصادر المائية المتاحة أو بالنسبة للسرقة الإسرائيلية المنظمة لمياه المنطقة أو بالنسبة للتعسّف التركي في إنكار قانونية توزيع المياه المشتركة.

والأمن المائي يمكن، في هذا المجال، أن يتمثل بمواجهة عربية موحّدة ضد الثنائي الإسرائيلي - التركي وبالاستناد إلى أحكام الشرعية الدولية التي ترعى كل هذه الشؤون وفقاً لمبادئ القواعد الموضوعية والحقوق الشرعية المكتسبة أو حتى حقوق الإنسان:

- معروف أولاً أنه لا يجوز الفصل بين الأراضي العربية المحتلة التي يجب أن تنسحب منها إسرائيل وبين المياه السطحية أو الجوفية المتعلقة بهذه الأراضي.

- معروف ثانياً أنه لا يجوز للقوة القائمة بالاحتلال أن تضع يدها على الثروة المائية للأراضي المحتلة، وتبيع، من ثم، بعضها للمدنيين الخاضعين لهذا الاحتلال.

- معروف ثالثاً أنه لا يجوز تجاوز المبادئ الدولية التي ترعى توزيع المياه المشتركة غير الملاحية وفرض قواعد أخرى أحادية الجانب.

- والمعروف رابعاً أنه لا يجوز تطبيق هذه الأحكام الدولية على المياه التي تكون وطنية المنبع والمصبّ.

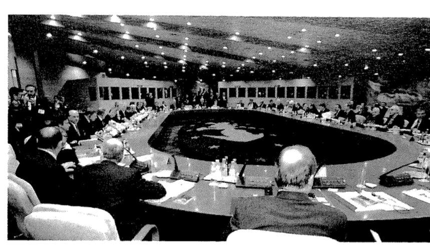
لذلك فإن من مقتضيات هذا الأمن المائي العربي الالتزام بهذه المبادئ المستقرة في القانون الدولي والدفاع عنها وطرحها بشكل موحّد وحاسم سواء في طاولة المفاوضات الثنائية أو على طاولة اللجنة المتعددة الطرف والمختصة بتنظيم الحقوق المترتبة على مياه المنطقة.

وإن لم تتكاتف الجهود العربية اليوم إلى تحقيق هذا الأمن المائي العربي، فإن الخسارة المقبلة ستكون أكثر فداحة وأشد إيلاماً وأصعب حلاً.

هذه باختصار، مقتضيات الأمن العربي لمواجهة التحديات ولم يرد فيها أي إشارة إلى الأمن الدفاعي العربي الذي يتشعّب بحثه ويتنوّع في غير اتجاه وهدف، مع أن ثمة مخاطر هائلة تواجه هذا الأمن الدفاعي. ومجرّد الإشارة، هنا، إلى الإصرار الإسرائيلي على المزيد من التسلّح النوعي وإلى الشراكة الستراتيجية الإسرائيلية - الأميركية وإلى الوعد الأميركي في عقد معاهدة دفاع مشترك مع إسرائيل.. مجرّد الإشارة إلى ذلك يمكن للدول العربية، منفردة ومجتمعة، أن تتحقق من الخطر المقيم بصرف النظر عن المعاهدات الثنائية التي عقدت أو ستعقد بين العرب وإسرائيل. فهل يمكن لهذه المعاهدات جميعاً أن توفر أي ضابط دولي لمراقبة إسرائيل - القوة النووية السادسة - في العالم؟ وهل يمكن لها أن تقنع الولايات المتحدة بفك ارتباطها الستراتيجي معها؟ وهل يمكن، في ضوء الظروف الراهنة، اعتماد أي وسيلة لإعادة توازن ستراتيجي للقوى معها؟...

وإذا أضفنا إلى ذلك كله الستراتيجية الإسرائيلية مع تركيا والشراكة الأميركية - التركية - الأطلسية والقرار الستراتيجي الأطلسي في اعتماده قوة رادعة تتجاوز رقعة الدول الأعضاء فيه.. إذا تذكرنا ذلك كله ندرك مدى خطورة هذا الوضع الإقليمي أيضاً سواء في فترة الحرب أو السلام.

وإذا لم تستشعر الأنظمة العربية هذه النماذج من الخطورة الإقليمية وتسعى إلى تداركها بالحكمة والتعاون وتوحيد الموقف، فإن كلمة «الأمن العربي» تصبح مثار تحسّر لا تبصّر. ■


الاتحاد الأوروبي: اجتماعات دائمة لتقليص العوائق مع المتوسط

في ظل تعثّر مبادىء مسيرة برشلونة

شراكة أوروبا - المتوسط

انتظار نتائج مفاوضات السلام

بروكسل - نور الدين الفريضي

تبدو خطة الشراكة الأوروبية المتوسطية بعد خمسة أعوام من انطلاقها في برشلونة هدفاً طموحاً صعب المنال لأسباب تنوع وتعدد المصاعب الهيكلية الاقتصادية والاجتماعية لدى دول جنوب شرق حوض البحر الأبيض المتوسط وبالنظر لتجزئة هذه الدول في أسواق محدودة الطاقة الشرائية، صغيرة وغير مغرية بالنسبة للمستثمرين الأوروبيين، إلا أن انعدام أي بديل آخر على صعيد إقليمي يجعل هدف إقامة منطقة "الشراكة" الحافز الرئيسي لإدماج اقتصادات دولها وقد يساعد على ذلك التغيرات السياسية المرافقة لتقدم مسيرة السلام، وتقدم المفاوضات التجارية الجارية على صعيد ثنائي بين الاتحاد الأوروبي وكل من دول الجنوب لإبرام اتفاقية التبادل التجاري الحر بالنسبة لبلد مثل لبنان أو مصر، توسيع هوامش مبيعات منتجات الزراعة المتوسطية في السوق الأوروبية بالنسبة للبلدان التي كانت وقعت الاتفاقات التجارية بالنسبة لكل من تونس والمغرب واستحقاقات زيادة خفض الأخيرة الرسوم التي تفرضها على الواردات من الاتحاد.

كانت بلدان الاتحاد الأوروبي الـ 15 وبلدان جنوب شرق حوض البحر الأبيض المتوسط الـ12، اتفقت في مؤتمر وزراء الخارجية في نهاية كانون الثاني/يناير 1995 في برشلونه حول مجموعة من المبادئ السياسية والاقتصادية والإنسانية للسير معاً وبشكل تدريجي نحو تحقيق أهداف السلم والاستقرار، وإقامة منطقة للتبادل التجاري الحر في حدود العام 2010. ولمساعدة اقتصادات بلدان الجنوب على اجتياز المرحلة الاقتصادية، سخّر الاتحاد الأوروبي قيمة 4,5 بلايين يورو يقدمها منذ 1995 هبات لتمويل إلى كل من دول الجنوب للمساعدة على تمويل برامج الإصلاحات وتخفيف الكلفة الاجتماعية المرتبة عنها. كما وضع البنك الأوروبي للاستثمار أكثر من بليوني يورو للفترة 1995-1999 بشكل

مصر ولبنان مترددان في توقيع اتفاقات التبادل التجاري وبطء على المسارين السوري والجزائري

قروض لتمويل برامج تطوير البنى التحتية في بلدان الضفة الجنوبية للحوض المتوسطي.

وتمت هيكلة خطة الشراكة على صعيد ثنائي عبر اتفاقات موقعة أو منتظرة مع كل البلدان المعنية. ومن الناحية السياسية، تستند الاتفاقات إلى مبادئ القانون الدولي وحسن الجوار واحترام حقوق الإنسان ودولة القانون. وتهدف على الصعيد الإقتصادي إلى التقدم بشكل تدريجي لتحقيق التبادل التجاري الحر في حدود العام 2010. لذلك فان المبادلات التجارية بين دول الجنوب والاتحاد الأوروبي تظل تتميز بحرية دخول المنتجات الصناعية لدول الجنوب، في مقابل التزام كل من الدول أعضاء خطة الشراكة خفض الرسوم الجمركية تدريجياً حتى إلغائها أمام المنتجات الأوروبية. وفي ما يتعلق بتجاوز المنتجات الزراعية التي تمثل القسط الأكبر من صادرات بعض البلدان المتوسطية نحو السوق الأوروبية، فإن الاتحاد يمنح شركائها إعفاءات جمركية وفق نظام الحصص وروزنامة الاستيراد وذلك بغرض حماية مصالح المزارعين الأوروبيين في الضفة الشمالية للحوض المتوسط. ووقعت الاتفاق كل من تونس وإسرائيل (1995) والمغرب (1996) (الذي يواجه خيارات صعبة في علاقته الأوروبية بشأن أزمة تصدير انتاجه من الطماطم) الأردن والسلطة الوطنية الفلسطينية (1997). وكانت بدأتها في الفترة نفسها مصر ولبنان وسورية والجزائر. ولم تصل المجموعة الأخيرة بعد إلى نهاية المسار.

صعوبات مع العرب

فاوضت مصر على مدى أربعة أعوام وأنهت كافة الجولات في صيف 1999 لكنها تبدو مترددة عن توقيع الإتفاق. أما لبنان فإنه قارب نهاية المسار التفاوضي لكنه لا يقبل المخاطرة بالتضحية بموارد الجمارك من دون أن تكون الخزانة المركزية ضمنت البدائل الضريبية التي تجنيها من الضرائب على القيمة المضافة. وتمثل موارد الجمارك 59,6 في المئة من موارد الخزانة المركزية اللبنانية، وفي ما يتعلق بالشراكة الأوروبية - السورية، فإن الهياكل الموروثة في البلاد عن الاقتصاد المسير يجعل إصلاحها عملية صعبة، بطيئة ودون مستويات التأهيل الذي تقتضيه الشراكة الاقتصادية مع الأوروبيين. كما أن المفاوضات بين الاتحاد والجزائر لا تزال في بدايتها منذ أكثر من عامين عن

انطلاقها. وتطلب الجزائر من الاتحاد الأوروبي تزويدها بالموارد المالية والخبرات لإعادة تأهيل المؤسسات العامة قبل تخصيصها وهو ما لا يقبله الأوروبيون. ولا يتحمّس الجزائريون للتبادل التجاري الحر الذي يرونه عديم الفائدة بالنسبة إليهم ما دام اقتصادهم يعتمد بشكلٍ رئيسي على تصدير النفط والغاز.

وعلى الصعيد الإقليمي فإن بلدان الاتحاد الأوروبي الـ 15 وبلدان جنوب شرق حوض البحر الأبيض المتوسط الـ 12 تعقد اجتماعات دورية متعددة الأطراف في مجالات اقتصادية عديدة. ويهيأ الخبراء مسودة مشروع «ميثاق الأمن والاستقرار المتوسطي» والذي يرتبط توقيعه بشكل عضوي بالنتائج التي ستتمخض عنها عملية السلام. وقد تكون القمة الأوروبية المتوسطية التي ستعقد في غضون النصف الثاني من العام الجاري في مرسيليا مناسبة لإبرام الإتفاق، لكن أمره سيظل مرتبطاً بتحديات المفاوضات بين إسرائيل وكل من سورية ولبنان.

الخصوصية الليبية

يُذكر أن ليبيا تتابع اجتماعات الشراكة بصفة مراقب ولم تدع للمشاركة في مؤتمر برشلونة في 1995، رغم إلحاح البلدان العربية، لأسباب أزمة العلاقات في حينه بينها وكل من باريس ولندن. لكن الموقف الأوروبي تغير على أثر تسليم ليبيا، في الربيع الماضي، المواطنين المتهمين في قضية لوكربي. وبادر الاتحاد الأوروبي في شهر أيلول الماضي برفع الحظر عن طرابلس، باستثناء مبيعات الأسلحة، ودعاها الشركاء الأوروبيون والمتوسطيون إلى الانخراط في مسيرة برشلونة «شرط الموافقة على المبادئ والمكاسب التي تحققت». وتمتلك ليبيا عناصر إغراء بالنسبة للمستثمرين الأوروبيين رغم أنها ستظل تعاني من صورتها في الأوساط الغربية. فقد تحولت المكالمة الهاتفية التي أجراها الزعيم الليبي القذافي مع رئيس المفوضية **رومانو برودي** في غضون أعياد الميلاد، وإعلانه الرغبة في زيارة بروكسل، إلى «قضية سياسية أوروبية». وقد تتعرض ليبيا إلى ضغوط من أجل فتح زيادة أسواقها أمام المنتجات الأوروبية وتسجيل اعترافها بإسرائيل في مقابل «اعتبارها دولة عادية». وأعلن المندوب السامي للسياسة الخارجية والأمن المشترك **خافيير سولانا** ضرورة موافقة ليبيا على «مبادئ برشلونة» كشرط مسبق لدعوة العقيد.

تقليص فوارق النمو بين شمال المتوسط وجنوبه يتطلب 40 عاماً

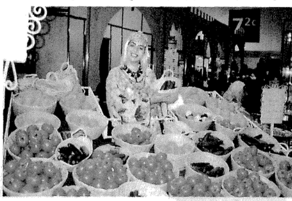
فوارق وفوائد

تهدف خطة الشراكة الأوروبية المتوسطية لإقامة منطقة للتبادل التجاري الحر بين الاتحاد ومنطقة جنوب شرق الحوض المتوسط. وهو هدف أكثر من طموح بالنظر إلى اتساع الهوة وفوارق النمو بين شمال وجنوب الحوض وفقدان اقتصاديات دول الجنوب للجاذبية وعناصر الإغراء بالنسبة للمستثمرين. فيبلغ معدل دخل الفرد في أوروبا عشرة أضعاف الدخل في جنوب الحوض. ويعتقد الخبراء بأن تقليص الفوارق إلى نصفها سيتطلب أربعين عاماً في حال استمرت معدلات النمو في الزيادة بنسبة 5 في المئة في دول الجنوب وفي أوروبا بنسبة 1 في المئة فقط في العقود الماضية، وذلك مجرد افتراض لفهم الاختلال الاقتصادي بين شمال وجنوب الحوض المتوسط وتحديد اتساع حجم التحديات الاقتصادية والاجتماعية المطروحة أمام كل من الدول المعنية في الجنوب أين تتراوح معدلات البطالة بين 20 و 25 في المئة.

وتزداد أهداف الشراكة طموحاً بالنظر إلى الفوائد التي ستنجم عن التعاون الإقليمي الذي يمثل، في نظر الخبراء الأوروبيين، إحدى شروط مضاعفة المردود الاقتصادي. وتعاني اقتصاديات دول الجنوب منذ عقود من حال التجزئة والانغلاق عن بعضها ومن صغر حجم كل منها، وتقابلها في الضفة الشمالية اقتصادات الاتحاد الأوروبي المندمجة بين خمسة عشر بلداً وأكثر إذا اقتضينا بلدان الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة (أفتا)، ما يزيد في تقويم اقتصادات الدول المتوسطية وغالبيتها عربية. فلا تنتج بلدان شمال أفريقيا الثلاثة (66 مليون نسمة) قيمة ما تنتجه البرتغال فقط (10 ملايين ساكن) حيث يصل الناتج المحلي لبلدان المغرب العربي إلى 97 مليار دولار ويتجاوز 103 بليون في البرتغال. كما لا يتجاوز ناتج بلدان المشرق العربي 109 مليارات دولار، لـ 86 مليون نسمة، ناتج بلد مثل فنلندا، 123 بليون في مقابل 5 ملايين نسمة فقط.

حرب من البيروقراطية

وقد تساعد خطة الشراكة الأوروبية – المتوسطية على تحسين ظروف تنامي الاستثمار المباشر الأجنبي في المنطقة التي يبدو كأنها لم تستفد من تكاثف حركة الرساميل الدولية رغم قربها الجغرافي وارتباطها التجاري بأكبر سوق إقتصادية في العالم. فبينما تصل معدلات الاستثمار المباشر الخارجي في البلدان النامية إلى نسبة 7,5 في المئة من إجمالي الاستثمارات الوطنية فإنها لم تتجاوز 5,5 في المئة في المغرب و 0,6 في المئة في الأردن و 1 في المئة في سورية و 7 في المئة في مصر. وتتعدد أسباب ضعف الاستثمار الخارجي في بلدان جنوب الحوض المتوسط وتتصل بانعدام الاستقرار السياسي، لدى البعض، وتأخر الإصلاحات الاقتصادية والقيود الإدارية والثقل البيروقراطي خصوصاً في البلدان التي عانت طوال عقود من الاقتصاد المسير. كما أن انقسام المنطقة إلى أسواق صغيرة ذات قدرة شرائية ضعيفة يجعلها تفقد كل جاذبية لدى المستثمرين الأوروبيين. فيفضلون عنها أسواق بلدان وسط وشرق أوروبا حيث تتوافر الكفاءات المهنية وبرامج تطوير البنى التحتية ومستقبل اندماجها في السوق الأوروبية. كما يفصل المستثمرون الأوروبيون التوجه نحو أسواق آسيا للبحث عن المرابيح في مناطق تكون كلفة الإنتاج فيها دون مستوياتها في البلدان المتوسطية وتضع المنتجين الأوروبيين في موقع يؤهلها أيضاً لدخول أسواق الاستهلاك الواعدة في الصين و البلدان الآسيوية الكبيرة. ■



طماطم المغرب: الخيار الصعب مع أوروبا



تعديل حصص الإنتاج

قرار اقتصادي عربي أم سياسي أميركي؟

د. ناجي ابي عاد * ....

يترقّب العالم اجتماع وزراء نفط بلدان أوبك في فيينا خلال آذار/مارس المقبل الذي سيتقرر بموجبه رفع حصص إنتاج النفط أو تمديد العمل بالاتفاق الحالي القاضي بلجم الإنتاج لمصلحة الأسعار. ودخلت السياسة الأميركية بقوة على الخط عبر ممارسة ضغط على «اوبك» ودول اخرى منتجة للنفط لحملها على رفع الإنتاج، ما يخفض الأسعار، علماً أن سعر برميل نفط برنت يراوح حول 25 دولاراً، ويتركز ضغط أميركا على ثلاثة محاور:

1 – التهديد باستعمال مخزونها الستراتيجي وضخ ما يقارب 5 ملايين برميل نفط يومياً.

2 – خلق حالة عالمية مؤيدة لها عبر نشر تقارير تفيد بأن الأسعار الحالية للنفط غير مقبولة وتعيق النمو الاقتصادي، وانتقلت هذه العدوى الى الدول الأوروبية، وربما بتحريض أميركي، حيث حثّت الدول المنتجة على أخذ مصالح البلدان المستهلكة بالحسبان محذرة من أن الأسعار الحالية ستعيق النمو في بلدانها.

3 – زيارة وزير الطاقة الأميركي **ريتشاردسون** الى السعودية وفنزويلا ودول أخرى في أوبك لإقناعها برفع الإنتاج، علماً أن جزءاً من الزيارة سياسي الطابع كون **ريتشاردسون** قد يصبح نائب الرئيس الأميركي في حال فوز **آل غور** بالانتخابات الرئاسية.

4 – التلويح بخفض الحظر على العراق والسماح له بضخ مزيد من البترول في الأسواق العالمية.

وكان ارتفاع أسعار النفط من أقل من 10 دولارات للبرميل قبل عام الى المعدلات الحالية، تأثر بثلاثة عوامل:

1 – تقيد أوبك بالحصص المفروضة في اتفاق آذار/مارس 99 بنسبة تقارب 85 في المئة.

2 – إنخفاض القدرة التصديرية للعراق الى نحو 1،3 مليون برميل يومياً.

3 – ارتفاع الطلب بسبب موجة البرد العالمية.

4 – انتشار تقارير تتحدّث عن انخفاض المخزون العالمي للنفط.

ويبدو أن ثمة إتجاهين داخل اوبك، الأول يدعو لتجديد «الكوتا» كما هي، معتبراً أن الطلب على النفط سيضعف بعد آذار/مارس مع انتهاء الشتاء وإمكانية رفع حصة تصدير العراق، ما سيخفض الأسعار أصلاً، والثاني يدعو الى زيادة الإنتاج باعتبار أن الأسعار ارتفعت لدرجة تشجع البلدان غير الأعضاء في «اوبك» زيادة انتاجها عبر إستغلال الآبار ذات كلفة الإستخراج المرتفعة، ما يضرّ بمصالح دول «اوبك» على المدى الطويل ويضعف دور المنظمة.

د. ناجي أبي عاد: إتجاهان داخل «أوبك»

وهناك مشكلة تترتب على زيادة الحصص تتمثّل بكيفية توزيعها على الدول الأعضاء، وبعضها مثل ليبيا والجزائر لا قدرة لديها لزيادة إنتاجها، بينما دول أخرى ذات فائض قد تستأثر بكل الزيادة.

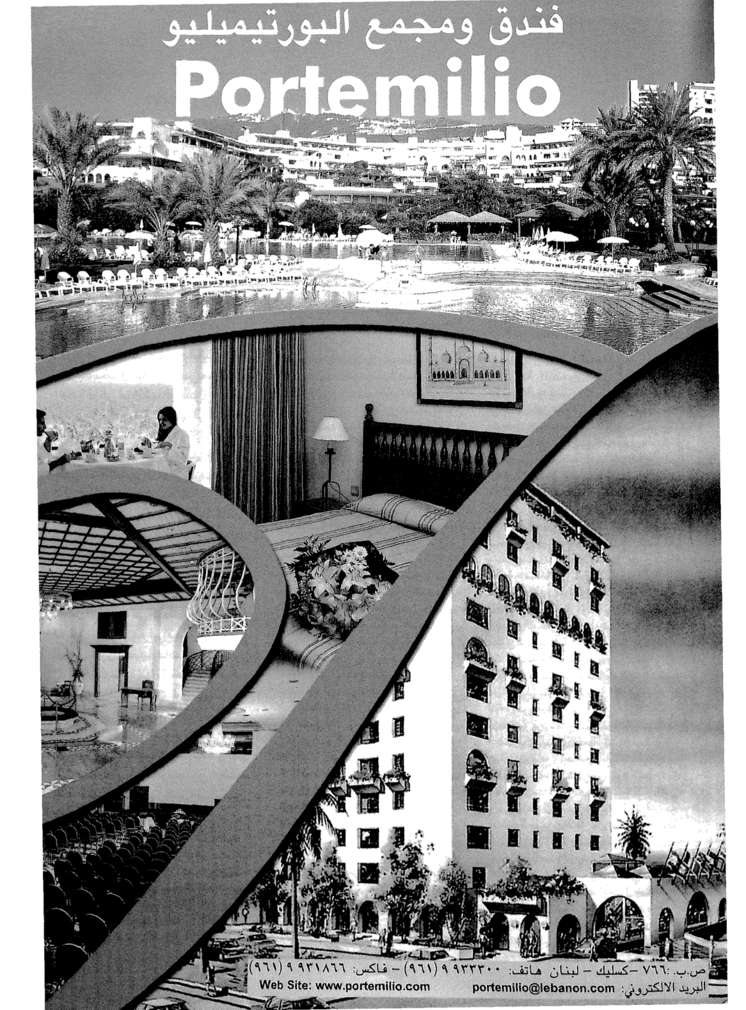
ويرى مراقبون أن تدني المخزون النفطي الأميركي يشكّل ضغطاً تصاعدياً على الأسعار، بينما يلفت آخرون الى أن المخزون العالمي لا الأميركي هو المعيار الصحيح وعليه لا مبرر للقلق.

فهل هناك مبرر لمراجعة ستراتيجية الإنتاج لدول «اوبك»؟ الملاحظ أن معظم الدول المنتجة للنفط، خصوصاً الخليجية منها، حضرت ميزانياتها للعام 2000 على أساس مداخيل نفطية مبنية على أسعار تراوح بين 14 و16 دولاراً للبرميل، أي أن هذه الدول تتوقع انخفاض أسعار النفط حتى لو أبقت على الحصص الحالية. وفي هذا الاطار جاء تصريح وزير النفط الايراني متوقعاً رجوع الأسعار الى المعدلات السابقة قريباً ومؤكداً ان ارتفاع الأسعار مؤقت. وتبقى قدرة هذه الدول على مجابهة الضغط الأميركي موضع تساؤل خصوصاً ان العام 2000 سيشهد انتخابات الرئاسة في أميركا في وقتٍ تحاول السلطات الابقاء على تدني معدلات الضخم التي طاولت كافة القطاعات باستثناء الطاقة والنقل، وعلى ابقاء المنحى التصاعدي للنمو الإقتصادي.

هذه العوامل يجب أن تشجع دول الخليج على إكمال اجراءات الإصلاح الاقتصادي والانفتاح وتنويع مصادر الدخل تخفيفاً لانعكاسات تذبذبات أسعار النفط على ميزانياتها. وما نلحظه في السعودية يدعو للإرتياح حيث بدأت الحكومة اجراءات جدية ولو بطيئة باتجاه الإصلاح والانفتاح.

وأخيراً، إن أي انخفاض حاد في أسعار النفط سيترافق مع انخفاض سعر الغاز ما يسبب مشاكل للدول المستثمرة في قطاع الغاز خصوصاً قطر التي بنت ستراتيجيتها البترولية على الغاز ووظفت استثمارات كبيرة في تطوير انتاجها وقدراتها التصديرية. وكلفتها هذه الستراتيجية ديوناً تقدّر بـ 10 مليارات دولار. ■

* مستشار دولي في الطاقة





أسعار النفط الأعلى منذ سنوات

التحدّي أمام «الأوبك» كيفية المحافظة على مكاسب الالتزام بحصص الإنتاج

بعد المكاسب التي حققتها دول «الأوبك» خلال العام الماضي من خلال إعادة فرض مكانتها في سوق النفط العالمية وتحقيق ارتفاع كبير في الأسعار بعد انهيارها في العام 1998، تواجه «أوبك» اليوم امتحاناً جديداً لقدرتها على التأقلم مع التطورات في سوق النفط والمحافظة على استقرار الأسعار على مستوى لا يؤدي إلى بروز فائض كبير جديد في المستقبل. هنالك عوامل عدة تساعد على تحقيق هذه الأهداف بنجاح لعل أهمها أولاً، التحسّن الملحوظ في الوضع المالي والاقتصادي في جميع الدول الأعضاء في المنظمة خلال العام الماضي، ما يسهم في تحقيق إجماع أفضل حول السياسات المطلوبة في المرحلة المقبلة وثانياً، النمو المستمر في الطلب العالمي على النفط والذي يتوقع وصوله إلى 1,8 في المئة هذا العام بعد زيادة بلغت 1,2 في المئة في العام 1999، وثالثاً مواقف في الأوبك تدعو إلى المحافظة على استقرار سوق النفط وتحقيق سعر يرضي المنتجين والمستهلكين.

اقترب معدل سلة نفوط «الأوبك» في منتصف شهر شباط/فبراير من عتبة 28 دولاراً للبرميل مرتفعاً بأكثر من ثلاثة أضعاف عن مستوى نهاية العام 1998، فيما تخطّى سعر النفط (تسليم آذار/مارس) في سوق نيويورك مستوى 30 دولاراً للبرميل للمرة الأولى منذ حرب الخليج 1991.

وجاء هذا الارتفاع الحاد منذ أوائل العام 1999 بسبب تضافر عاملين رئيسيين أولهما القيود التي وضعتها دول «الأوبك» على الإنتاج بالتنسيق مع بعض المنتجين خارج المنظمة ابتداءً من نيسان/أبريل الماضي والالتزام القوي بهذه القيود منذ ذلك التاريخ، وثانيهما تحسّن معدلات النمو في الاقتصاد العالمي بشكل عام، علماً أن الأسعار لقيت دعماً إضافياً في الأسابيع القليلة الماضية من ارتفاع الطلب على زيت التدفئة في أوروبا والولايات المتحدة والنقص في مخزون النفط الخام في الولايات المتحدة، المستهلك الأكبر للطاقة.

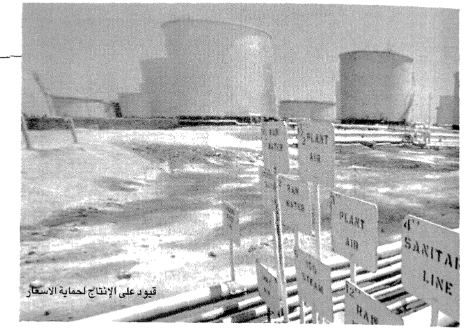
وفيما انعكس ارتفاع أسعار النفط تحسناً كبيراً في الأوضاع الاقتصادية وأوضاع المالية العامة في الدول الأعضاء في منظمة الأوبك، خصوصاً في دول الخليج كانت المنظمة الرابح الأكبر من الناحية المعنوية، إذ أنها استعادت خلال العام الماضي دورها ومكانتها كأحد اللاعبين الأساسيين في سوق النفط العالمية، بعد أن كانت نُعيت سابقاً من قبل العديد من المحللين والمراقبين واعتبر أن دورها انتهى. ويتساوى في أهمية هذا التطور ما شهدته الفترة منذ أوائل العام 1999 من تطور للعلاقة بين «الأوبك» وبعض أهم الدول المنتجة للبترول خارج المنظمة والتي وصفت مؤخراً بأنها «تتميز بثقة متبادلة وقائمة على التشاور والتنسيق المستمر».

أما الآن وبعد أن وصلت أسعار النفط إلى أعلى مستوى لها منذ 9 سنوات، فإن هناك تكهنات متزايدة حول سياسة الإنتاج التي ستنتهجها منظمة «الأوبك» في المرحلة المقبلة وتضارب في التوقعات بشأنها. وسيكون للقرار الذي ستتخذه المنظمة بشأن مستويات الإنتاج في اجتماعها الوزاري في 27 آذار/مارس المقبل أهمية لسببين:

أولاً، أن المستوى الذي بلغته أسعار النفط أخيراً يفوق الهدف الذي كان وضع سابقاً من قبل المنظمة ولو بشكل غير رسمي للوصول إليه بسياسة خفض الإنتاج وهو في حدود 20—21 دولاراً للبرميل.

ثانياً، إن ارتفاع الأسعار بدأ يثير بعض القلق في الدول الصناعية بسبب التخوّف من انعكاساته السلبية المحتملة على معدلات التضخّم ونسب النمو.

وهناك عوامل عدة تتجاذب الأوبك، فاستمرار ارتفاع الأسعار أو بقاؤها على مستوياتها المرتفعة الأخيرة يحقق منافع مالية واضحة في المدى القصير. واستمرار تماسك «الأوبك» حول مستويات الإنتاج المخفضة الحالية في وجه ارتفاع الطلب على النفط وأسعاره يعزز قوتها ومكانتها في سوق النفط، لكن إحصاءات وتقديرات وكالة الطاقة الدولية تظهر بأن نسبة التزام «الأوبك» بحصص الإنتاج المقررة انخفض من 81 في المئة في تشرين الثاني/نوفمبر 1999 إلى 78 في المئة في كانون الأول/ديسمبر. وارتفاع الطلب على النفط في الشهرين الماضيين يعود بشكل خاص إلى عوامل موسمية وهو مرشّح للانخفاض مرة أخرى في الربع الثاني من السنة مع انتهاء فصل الشتاء في نصف الكرة الشمالي. ولعل الأهم أن على «الأوبك» أن توازن بين المنافع قصيرة الأجل من استمرار أسعار النفط على مستوى مرتفع نسبياً وبين ما سيؤدي ذلك من تزايد في الإنتاج في الدول المنتجة خارج المنظمة وتلك التي لا تنسّق معها بشأن الخفوضات المعمول بها حالياً، علماً أن ارتفاع الأسعار يؤدي إلى إعادة إنتاج الحقول غير الاقتصادية على مستوى أسعار منخفض وإلى تزايد عمليات الاستكشاف



قيود على الإنتاج لحماية الأسعار

والتطوير التي تؤدي في النهاية إلى نمو طاقة الإنتاج والتصدير العالمية.

والمرجّح أيضاً أن منظمة الأوبك وخصوصاً المملكة العربية السعودية تعطي الكثير من الأهمية للمواقف والتصريحات المتنامية في الدول الصناعية بشأن تأثير ارتفاع أسعار النفط على اقتصاداتها. وهناك قناعة متزايدة في الدول الصناعية بأن بقاء أسعار النفط على مستوياتها الأخيرة سيؤدي إلى ارتفاع معدلات التضخّم ويؤثر سلباً على قطاعات عدة وعلى النمو الاقتصادي بشكل عام. وقد نشرت تقديرات أخيرة بأنه لو بقي سعر النفط قريباً من عتبة 30 دولاراً للبرميل بدلاً من انخفاضه مجدداً إلى حدود 20 دولاراً، فإن ذلك سيزيد نحو 0,4 نقطة مئوية إلى معدل التضخّم في الدول الصناعية خلال هذه السنة ونحو نقطة مئوية واحدة في العام 2001. ومن شأن ذلك أن يعزز الضغوط التضخمية التي بدأت تظهر في دول عدة منها بشكل خاص الولايات المتحدة وأن يلغي المقولة بأن العالم الصناعي قد دخل في الأعوام الأخيرة مرحلة اقتصادية جديدة تتميز بالنمو من دون تضخّم. ويؤدي هذا التحليل إلى الاستنتاج بأن ارتفاع أسعار النفط بقدر ما يؤدي إلى زيادة معدلات التضخّم، يسهم أيضاً في الضغوط لرفع أسعار الفائدة، ما ينعكس سلباً على معدلات النمو. هذا بالإضافة للتأثير السلبي المباشر لأسعار النفط المرتفعة على بعض القطاعات ومنها قطاع النقل الجوي حيث بدأت شركات الطيران في الولايات المتحدة مثلاً برفع أسعار التذاكر للتعويض عن ارتفاع تكلفة وقود الطيران.

وفي دراسة صدرت عن جامعة «وارويك» في بريطانيا أن ارتفاعاً حاداً في أسعار النفط سبق فترات الركود الثلاث التي عرفها العالم الصناعي في أوائل السبعينات والثمانينات والتسعينات، وأن مقارنة الأرقام التاريخية تظهر أن هناك علاقة واضحة بين معدل البطالة في أميركا وسعر النفط، لكن عدداً من المحللين يرى أنه لا مقارنة بين ما يحدث حالياً وما حدث في فترات الارتفاع في أسعار البترول السابقة. فالارتفاع الأخير منذ أوائل العام 1999 جاء بعد أن وصل السعر الحقيقي للبترول في العام 1998 إلى أدنى مستوى له منذ الحرب العالمية الثانية، ما يعني أن مستوى الأسعار الأخير ليس مبالغاً فيه. والأبرز أن النفط أصبح أقل أهمية في اقتصادات العالم الصناعي من السابق، إذ انخفضت حصة النفط من مجمل استهلاك الطاقة في تلك الدول من 54 في المئة في أوائل الثمانينات إلى 40 في المئة حالياً، ما خفّض استهلاك النفط في الولايات المتحدة من 5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في أوائل السبعينات إلى 2,3 في المئة حالياً.

لكن بغضّ النظر عن هذه الاعتبارات الأخيرة، فإن التحركات التي قامت بها الحكومة الأميركية منذ منتصف الشهر الماضي، تظهر أنها منزعجة وقلقة من المستوى الذي بلغته أسعار النفط أخيراً وذلك على ما يبدو بسبب تخوّفها من آثاره التضخمية وردة فعل المستهلكين على ارتفاع سعر البنزين، فيما بدأ العد العكسي لانتخابات الرئاسة الأميركية. وانطلاقاً من ذلك يمكن فهم تصريح وزير الطاقة الأميركي بأن أسعار النفط مرتفعة جداً، والكلام عن إمكانية تحرير جزء من الاحتياطي الستراتيجي الأميركي في الأسواق بأنها محاولات للضغط على الأسعار، كما أن الاجتماعات التي عقدها وزير الطاقة الأميركي مع مسؤولين في كل من المكسيك وفنزويلا وزيارته المخططة إلى الخليج في النصف الثاني من شهر شباط/فبراير، تهدف على ما يبدو إلى الضغط على منظمة «الأوبك» والدول التي تنسق معها لإدارة إنتاج النفط بشكل يحدّ من ارتفاع سعره.

مستوى الأسعار يفوق هدف المنظمة ويثير القلق

فماذا سيكون قرار «الأوبك» في اجتماعها المقبل في آذار/مارس الذي سيسبقه اجتماع تنسيقي لوزراء نفط مجلس التعاون الخليجي في 23 شباط/فبراير في مدينة الرياض؟ والجواب ربما في الاستنتاجات التالية:

أولاً: – هناك اتجاه عام داخل المنظمة للإبقاء على حصص الإنتاج الحالية. وينطلق موقف بعض الدول من ضرورة المحافظة على المكاسب الناتجة عن ارتفاع سعر البترول أطول فترة ممكنة، لكن هناك تخوّف أيضاً من أن تتزامن أي زيادة في الإنتاج مع الانخفاض الموسمي المتوقع في الطلب على النفط مع بدء فصل الربيع. وقد عانت «الأوبك» من قرار مماثل في العام 1998 عندما أدّى قرار رفع حصص الإنتاج، في وقت اتّجه فيه الطلب على النفط إلى التراجع، إلى انخفاض سريع في الأسعار، ورغم أن كفة تمديد العمل بحصص الإنتاج الحالية لم تزل هي الراجحة، فقد ظهرت أخيراً بعض بوادر خلاف في الرأي حول الموضوع داخل المنظمة وسط التخويف المستمر من تقلّص المخزون النفطي العالمي إلى أدنى مستوى منذ 23 عاماً والضغوط المتزايدة على المنظمة لرفع الإنتاج وكبح الأسعار، ويشار هنا إلى ما نقل عن مسؤولين في فنزويلا من دعوة لزيادة الإنتاج بـ1,7 مليون برميل في اليوم.

ثانياً: – على افتراض أن الاجتماع المقبل لـ«أوبك» سينتهي إلى الموافقة على إبقاء حصص الإنتاج من دون تغيير فسيكون من الضروري أيضاً الاتفاق على فترة التمديد، إذ تطالب بعض الدول الأعضاء بالتمسّك بالحصص الحالية حتى نهاية السنة، فيما هناك رأي آخر بأن يستمر هذا التمديد حتى فصل الصيف على أبعد حدّ، بحيث يرفع الإنتاج عند بدء تكوين المخزون لفصل الشتاء المقبل، ومن المرجح أيضاً أنه سيتمّ اعتماد الخيار الثاني.■

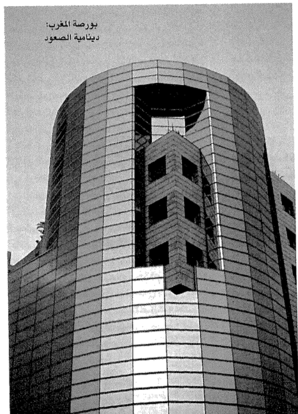
نزهة حياة
رئيسة الجمعية المغربية لشركات البورصة

بورصة المغرب: فترة إنتقال لا ركود

- الدار البيضاء – سمير شوقي

المرأة المغربية في البورصة وعالم المال. فبعد السيدة فتحية بنيس المديرة العامة لبورصة الدار البيضاء، تمّ انتخاب السيدة نزهة حياة، رئيسة للجمعية المغربية لشركات البورصة.

وفي هذا الحوار مع «الاقتصاد والأعمال» تتحدّث السيدة حياة عن المزايا والحوافز التي تقدّمها بورصة الدار البيضاء للمستثمرين العرب، اضافة الى التحولات التي تعيشها السوق المالية المغربية. في ما يلي الحوار:



بورصة المغرب: دينامية الصعود

■ كيف تقيّمون اداء سوق البورصة العام 1999؟

□ عاشت بورصة الدار البيضاء منذ أربع سنوات على إيقاع الارتفاع الذي تراوح بين 30 و50 في المئة وهي وتيرة جد مشجعة، أما الانخفاض الذي عرفه مؤشر البورصة العام 1999 بنحو 3 في المئة فيعود لعوامل أهمها:

إنشغال شركات التأمين بتكتلات واندماجات ستراتيجية وبالتالي تركت جانباً التوظيف في البورصة، ثم هناك تصحيح للأسعار التي بلغت مستويات مرتفعة بالإضافة لقلة الادراجات الجديدة. أعتقد أن سوق البورصة تعرف تحولاً نوعياً بكسب الخبرة والنضج والحرفية وهي خاصيات ستكسبها استقراراً أكبر.

■ ما هو دور شركات البورصة في إخراج السوق المالية المغربية من الركود؟

□ انها فترة انتقالية وليست مرحلة ركود، أما دور شركات البورصة فهو الوساطة وتحفيز المقاولات على دخول السوق المالية، ويتم ذلك بتنسيق مع بورصة الدار البيضاء والجمعية المغربية لشركات البورصة اللتين تعملان كل واحدة في مجال تخصصها بالتنشيط التجاري بالنسبة للأولى ومحاورة السلطات الوصية وإبداء المقترحات بالنسبة للثانية.

■ ما هو برنامج جمعيتكم بعد انتخابكم رئيسة لها؟

□ يجب التذكير بأن نشاط الجمعية هو امتداد لعمل تمّ القيام به منذ أكثر من أربع سنوات ثم أن لجمعيتنا قوة قانونية باعتبارها هيئة أنشئت بموجب قانون العام 1993 المنظّم للأنشطة المالية.

إن برنامج الجمعية يتوخى دعم عصرنة آليات البورصة وتنمية هذه السوق الناشئة حتى تتلاءم مع المعايير الدولية ويفي بجميع حاجيات المستثمر الأجنبي، كما أننا نعمل على إرساء ثقافة البورصة في المجتمع المغربي انطلاقاً من التقرب من النسيج المقاولاتي وبدعم التكوين المالي داخل المؤسسات الجامعية، وفي هذا الإطار تمت شراكات مع جامعة الأخوين (رأس مال مشترك مغربي سعودي) وجامعة الحسن الثاني لمنح ديبلوم دراسات عليا تخصص مالي.

■ كيف تفكرون في دعم العلاقات مع المستثمرين العرب وما هي الآليات التي تمت بلورتها من أجل ذلك؟

□ المستثمرون العرب في قلب إهتماماتنا ولذلك نتواصل معهم باستمرار. وشخصياً أشارك في كل الملتقيات العربية وبصفة خاصة التي تنظّمها «مجموعة الاقتصاد والأعمال». وفي هذا الإطار نتبادل وجهات النظر والمقترحات حول المنتوجات التي توفرها بورصة الدار البيضاء، كما أن الحكومة المغربية حاضرة بقوة في مثل هذه الملتقيات.

ومن أهم الايجابيات التي يمكن للمستثمر العربي أن يجدها في بورصة الدار البيضاء غياب الرسوم الضريبية، وعدم وجود سقف أقصى، بحيث يمكن للإستثمار أن يبلغ 100 في المئة من أي شركة، كما أن الرأس مال المستثمر قابل للتحويل وبإمكان صاحبه أن يحوله للوجهة التي يريد بكل حرية ثم لا يجب أن ننسى أن الشركات المدرجة في بورصة الدار البيضاء تتمتع بوضع مالي وتجاري ممتاز بالنظر للمتابعة

التي تخضع لها، ولذلك نجد أن عددها محدود، لأننا نفضل الجودة على الكم، فهي شركات تتمتع بآفاق تنموية واعدة. ومن جهة أخرى، تنتظر بورصة الدار البيضاء عمليات خصخصة من العيار الثقيل وهي تلائم إلى حد بعيد طموحات المستثمر العربي الذي غالباً ما يبحث عن استثمار بنيوي ولا يبحث عن المضاربات.

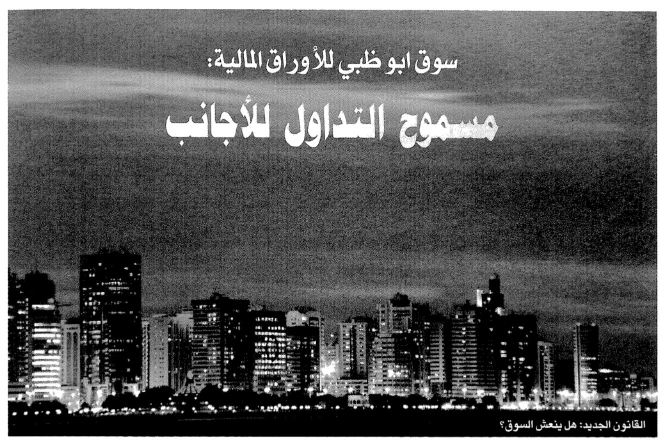
■ تعيش بورصة الدار البيضاء هدوءاً في تعاملاتها منذ بداية السنة، ألا تعتقدون أن فترة الإقلاع تأخرت؟

□ إن الثلاثة أشهر الأولى من كل سنة تتميز بانتظار الإعلان عن نتائج الشركات المدرجة، وبناءً على ذلك يضع المستثمرون برامج توظيفاتهم، ثم لا يجب أن ننسى أن بداية هذه السنة تعرف حدثاً استثنائياً هو قرب انطلاق خصخصة بعض مؤسسات القطاع العام ما يجعل المستثمرين يتحينون هذه الفرصة. لذلك نعتبر أن الوضع الحالي عادي ونتوقع إعادة وتيرة البورصة إلى سابق نشاطها في غضون بضعة أسابيع.

انشغال شركات التأمين بالإندماج أحد عوامل الإنخفاض

■ ما هي آفاق مستقبل جمعيتكم وسط هذه الانتظارات التي تحدثتم عنها؟

□ إن دور الجمعية المغربية لشركات البورصة يتدعم أكثر فأكثر، ولم يعد هناك تداخل في الأدوار بين الجمعية والبورصة كمؤسسة. إن أولى إهتماماتنا هي مد المؤسسات المغربية بالإستشارة والمساعدة لتكوين فكرة ناضجة عن مؤهلات البورصة وإمكانات مساهمتها في تمويل المشاريع الإستثمارية، وقريباً سندعم قانون المهنة بالتوقيع على ميثاق شرف باحترام أعراف مهنة الوساطة تحت طائلة العقوبات لكل هيئة مخالفة، كما أننا بصدد التفكير سوياً مع المسؤولين عن البورصة وعن الخزينة العامة وهيئة الصناديق الإستثمارية وفدرالية التأمينات حول مشروع تفعيل الشطر الثاني من سوق البورصة حتى يكون مفتوحاً للشركات ذات الرأس مال البالغ مليون دولار مع التخفيف من تفاصيل المعلومات المالية والمحاسبية القابلة للنشر، وهذا هو الفرق عن الشطر الأول الأكثر صرامة في هذه الجزئية. وبصفة عامة جمعيتنا متفائلة بمستقبل بورصة الدار البيضاء ونعتبرها سوقاً واعدة سواء من حيث مستوى الأسعار الذي أصبح حالياً يوفر فرصاً استثمارية مهمة جداً لأنها تختزن قيمة مضافة كبيرة، أم من حيث الدينامية التي ستمنحها عمليات الخصخصة المقبلة. ■



سوق ابو ظبي للأوراق المالية:
مسموح التداول للأجانب

القانون الجديد: هل ينعش السوق؟

بعد صدور قانون هيئة وسوق الأوراق المالية والسلع في الامارات الذي يبدأ تنفيذه منتصف العام 2000، أعلن المدير العام لغرفة تجارة وصناعة ابو ظبي وعضو اللجنة العليا المكلفة إنشاء السوق **محمد عمر عبد الله**، عن اختيار مبنى البريد القديم في أبو ظبي مقراً مؤقتاً للسوق التي ستكون لوائحها وهياكلها التنظيمية جاهزة في أبريل/نيسان المقبل.

وقال **عبد الله** أن «السوق» أخذت في الإعتبار موضوع الادراج المشترك مع الأسواق المالية الخليجية العربية وبالتدرج. «وستعمل السوق من حيث انتهى الآخرون».

وحول السماح للأجانب بالتعامل في «السوق» قال ان الأمر محكوم بقانون هيئة الأوراق المالية الاتحادية الذي لا يوجد فيه ما يمنع عمل الأجانب. علماً أن قانون «السوق» لم يتطرق الى موضوع تملك الأجانب لأسهم الشركات المساهمة الاماراتية، لكنه لم يحظره تاركاً مجال تنظيمه الى الأسواق المالية التي تنشأ في اطار الهيئة.

ويسمح قانون الشركات العاملة في الدولة للأجانب، بامتلاك ما نسبته 49 في المئة من رأس مال الشركات المساهمة.

يُذكر ان هيئة «السوق» تتمتع بالاستقلال المالي والصلاحيات الرقابية والتنفيذية كي تتولى مهمة الاشراف والرقابة على الأسواق وتحرص على حقوق المساهمين والمتعاملين. وينص قانون «السوق» على إنشاء أسواق عدة لتداول الأوراق المالية والسلع تعمل في اطار قانون الهيئة وتحت إشرافها بشكل مؤسسة عامة محلية يُرخص لها من قبل الهيئة. ويشترط الربط الإلكتروني المتبادل في ما بينها على مستوى الدولة.

ويتولى ادارة كل سوق، مجلس ادارة يتم تشكيله بقرار من السلطة المحلية المختصة شرط أن لا يكون من بين أعضائه عضو من مجلس ادارة شركة مساهمة عامة أو وسيط مالي.

وكان مجلس الوزراء الاماراتي أقرّ مشروع القانون الجديد في حزيران/يونيو 99 بعد أن تمّ إدخال تعديلات عدة.

السوق غير الرسمية في الامارات تتراجع منذ منتصف العام 1998 وقد انخفض المؤشر فيها للعام 1999 17،9 في المئة بسبب تردد المستثمرين عن التعامل بالأسهم بعد تعرّضهم الى خسائر المضاربة في صيف العام 1998، والتي رافقها تضخم في أسعار بعض الأسهم تبدّد معظمه بعد تراجع السوق. ووضعت هذه العوامل السوق في ترقّب وجمود بانتظار القانون الذي صدر أخيراً والمتوقع أن يعيد الثقة الى المستثمرين وينعش السوق ويشجّع الشركات على طرح أسهمها في البورصة. وكان الكثير من الشركات عدل عن ذلك العام الماضي بسبب صعوبات اضطرتها إلى تمديد مهلة الاكتتاب في أسهمها أواخر 1998 بسبب شح السيولة وأعمال المضاربة.

من ناحيتها حصلت حكومة دبي على المظلة القانونية لإنشاء سوقها المالية لتداول الأسهم. ويتوقع أن يبدأ العمل في سوق دبي قريباً بعد استكمال تجهيزاتها الإلكترونية وكوادرها البشرية وتشريعاتها القانونية وحصلت على موافقة وزارة الاقتصاد. وكانت ادارة سوق دبي استباقاً للأمور، أجرت دورات تدريبية فنية ومهنية لمكاتب وسطاء الأسهم المرخصين من قبل المصرف المركزي وتدريب أقسام الاسهم في المصارف الإماراتية لاطلاعها على آليات وأنظمة التداول في السوق التي هي قيد التأسيس. ■



تأسيس شركة جدّه القابضة للإستثمار

الأمير عبد المجيد بن عبد العزيز: «ستكون إحدى أدواتنا المساهمة في صياغة الحاضر وأحد الجسور لبناء المستقبل»

أعلن في جدّه عن تأسيس «شركة جدّه القابضة للإستثمار» في المشاريع السياحية والخدماتية. بلغ حجم الإكتتاب (مبلغ قابل للزيادة) 700 مليون ريال سعودي تمثل 14 مليون سهم تعود لـ 300 رجل أعمال من أصل 20 مليون سهم.

وقال الامير **عبد المجيد بن عبد العزيز**، أمير منطقة مكة المكرمة، والرئيس الفخري للشركة عقب إعلان تأسيسها: «إننا في هذا العالم نحتاج الى ما يُعرف بلغة الاقتصاد والتجارة، الشركات السوبر، الشركات القوية والقادرة والشركات المتكتلة في خبراتها وقدراتها، من هنا نضجت فكرة إقامة شركة جدّه القابضة للإستثمار لتكون إحدى أدواتنا المساهمة في صياغة الحاضر، وأحد الجسور لبناء المستقبل لمواجهة العولمة بتحدياتها بصفة عامة وفي تلك المجالات التي تحتاجها جدّه بصفة خاصة من تجارة وخدمات وسياحة». الأمير **عبد المجيد** سيقود وضع الخطط الستراتيجية للشركة الهادفة إلى ايجاد فرص استثمار ووظائف، وكشف عن تلقّي عروض أجنبية للمشاركة وهي قيد الدرس.

وأعلن رئيس اللجنة التأسيسية **د. مختار محمد بلول** أن على المساهمين تسديد نسبة 25 في المئة من قيمة السهم فقط (12،5 ريالاً) وعند تأسيس شركات أخرى تابعة سيُطلب من المساهمين سداد نسبة أخرى من قيمة الأسهم، علماً أن الحد الأدنى للمساهمة هو 10،000 سهم، قيمة السهم الواحد 50 ريالاً، وستبدأ الشركة في النصف الأول من السنة الجارية إنشاء «شركة جدّه للخدمات»، برأس مال 500 مليون ريال تتملك فيه شركة جدّه القابضة 250 مليوناً، بهدف إدارة مرافق الخدمات العامة وتشغيلها وتطويرها. كذلك ستنشىء الشركة في وقت لاحق شركة «جدّه للتنمية والتطوير العقاري» برأس مال مليار ريال تتملك فيه «جدّه القابضة للإستثمار» 500 مليون ريال، وشركة «جدّه للسياحة» برأس مال 500 مليون ريال مدفوع منه ربع مليار ريال بهدف إقامة مهرجانات التسويق وتنظيم الاحتفالات والمناسبات الخاصة. ■

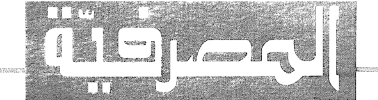


الأمير عبد المجيد بن عبد العزيز وإلى يساره اسماعيل أبو داود رئيس اتحاد الغرف السعودية


د. مختار محمد بلول

أعضاء المجلس التأسيسي

اسامة احمد زيني – المهندس حسن أسعد جمجوم – المهندس حسين محسن الحارثي – خالد أحمد الجفالي – محمد عبيد بن زقر – محمد عمر العيسائي – المهندس محمد صالح يوسف نصيف – محمد عبد الله العنقري – الدكتور ماجد عبد الله القصبي – محمد احمد زينل – محمد عبد الله الخريجي – صالح عبد الله التركي – الدكتور عبد الله محمد صالح باشراحيل – الدكتور سليمان احمد موصلي – سعود عبد العزيز السليمان – وليد يوسف زاهد – الدكتور عادل احمد بشناق – عبد الله صالح كامل – المهندس زهير حامد فايز – يحيى محمد بن لادن.



رأي

ولاء العميل في ظل الانترنت

ما هي العوامل التي تؤثر على ولاء العملاء لمصرفهم في عصر الانترنت وثورة الاتصالات؟

هذا ما تحاول تحديده دراسات المصارف وشركات توريد الخدمات الإلكترونية لمعرفة التقنيات المعلوماتية التي ينبغي اعتمادها للحفاظ على العملاء والاستجابة لحاجاتهم المصرفية والمالية المتزايدة. وفي هذا الإطار، أثار مصرف الانترنت البريطاني الجديد «إ غ غ» EGG جدلاً واسعاً في الأوساط المصرفية حيث استطاع استقطاب مليون عميل تقريباً، علماً بأنه لم يمض أكثر من سنة ونصف على تأسيسه من قبل شركة «برودنسيال» البريطانية لصناديق الاستثمار. كما قدرت رسملته السوقية بقيمة 1,8 مليار جنيه إسترليني حسب أكثر التقديرات محافظة، أي نحو ربع قيمة الرسملة السوقية لـ «بنك أوف سكوتلاند» العريق، رغم توقع خسارته مبلغ 250 مليون جنيه لعام 1999. غير أن النجاح الباهر للمصرف لم يكن بسبب اعتماده الانترنت، بقدر ما كان نتيجة معدلات الفائدة المرتفعة جداً التي يدفعها على حسابات التوفير لاستقطاب العملاء الجدد.

وتطرح ظاهرة مصرف الانترنت تساؤلات عديدة بالنسبة للعمل المصرفي التقليدي، مثل: هل تستطيع المصارف التقليدية الاستفادة الفعلية من وفورات الكلفة التي تؤمنها الخدمات المباشرة عبر الانترنت في ظل مصاريفها الإدارية الضخمة القائمة حالياً؟ وهل ستتمكن من زيادة معدلات الفائدة لديها إذا أدخلت خدمات الانترنت، إلى المستوى نفسه الذي تقدمه مصارف الانترنت الصرفة؟ هل يمكن أن تزول الخدمات المصرفية المباشرة كلياً على مستوى التجزئة وبالتالي زوال الحاجة كلياً إلى الانتشار الجغرافي عبر شبكة الفروع؟ وما هي إجراءات الأمان الموثوقة التي ينبغي اعتمادها للحؤول دون اختراق مواقع المصارف، كما حصل أخيراً لدى العديد من الشركات التي تتعامل مباشرة عبر الانترنت؟ وما هي الأولويات التي ستعطى بالنسبة لقنوات تقديم الخدمات الإلكترونية لقطاع التجزئة في ظل التطور السريع في مجال تقنيات الاتصال الإلكترونية: موقع الانترنت، الهاتف الجوال، الانترنت عبر التلفزيون، وصل الصراف الآلي بالانترنت؟ وأسئلة عديدة أخرى تطرحها مصارف العالم في سعيها إلى تحديد اتجاهاتها الستراتيجية للسنوات القليلة المقبلة لمواجهة التحديات التي تمثلها المؤسسات المصرفية وغير المصرفية التي تعتمد على الانترنت فقط في توريد الخدمات المصرفية والمالية.

لكن المستثمرين لم يترددوا كثيراً، بل باعوا في الأشهر الأخيرة أسهم المصارف في معظم الدول المتقدمة في مجال الانترنت، حيث ينتظر دخول عدد من المنافسين الجدد الذين يعتمدون فقط على مواقع الانترنت لتقديم خدماتهم، ما يزيد من شفافية الأسعار ويؤدي إلى خسارة المصارف التقليدية المزيد من العملاء وتراجع الأرباح هذا العام.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

قطر: مصرف تجاري خامس؟

تناقلت الاوساط المالية والاقتصادية في قطر معلومات تتعلق باحتمال تأسيس مصرف تجاري في قطر يكون الخامس الى جانب الأربعة المحلية العاملة حالياً. وفي حين نفى البنك المركزي القطري ان يكون تلقى طلباً بهذا المعنى للترخيص بمصرف جديد، تشير الاوساط الى سعي مجموعة مالية لإنشاء مصرف برأس مال قد يتجاوز الـ 400 مليون ريال.

المعروف ان السوق القطرية تضم الى المصارف التجارية مصرفين يعملان وفقاً للشريعة الاسلامية ومصرفاً آخر للتنمية، الى جانب فروع لعدد من المصارف الأجنبية والعربية.

لبنان: الخدمات المصرفية عبر الإنترنت

يُعِدّ مصرف لبنان سلسلة من التعاميم التي تنظم الخدمات المصرفية عبر الإنترنت (Internet Banking) حسب ما افاد بذلك النائب الثاني لحاكم مصرف لبنان السيد فهيم معضاد.

وستتضمّن التعاميم شروطاً لتطبيق هذه الخدمات وغيرها من أشكال الدفع الإلكتروني، فضلاً عن شروط استخدام التوقيع الإلكتروني على المعاملات والتبادلات عبر الشبكة. وبهدف الحدّ من المخاطر ربما يحدّد مصرف لبنان سقفاً للمبالغ التي يمكن للعملاء تبادلها إلكترونياً.

وتتحسّس المصارف الفرص التي توفرها الإنترنت إذ بلغ عدد المشتركين نحو 100 ألف مشترك من أفراد وشركات، لكنها لا تزال تبدي مخاوف بما يتعلّق بنظام الأمان.



العضو المنتدب في البنك العربي الوطني

نعمه صباغ:

هدفنا نمو مستقر لا مكاسب فورية

دخل البنك العربي الوطني مرحلةً جديدةً منذ ما يزيد عن العام مع وصول نعمه صباغ إلى سدة القيادة فيه عضواً منتدباً، فالبنك الذي يعتبر من أكبر البنوك العربية رسملة وأصولاً، هو اليوم في طور الإستغلال الأفضل لقدراته وطاقاته الرأسمالية والإدارية الكامنة، وفي مهمة يقودها حالياً صباغ، وهو إلى نيته الواضحة في التوسع والحضور الفاعل في أسواق مصرفية منتقاة، خصوصاً في شرائح الشركات الكبيرة والمتوسطة والأفراد، يجهد في إطلاق طريقة عمل جديدة تتركز على الرقابة الإئتمانية الفعالة والصارمة، وكذلك تطوير المنتجات المصرفية بما يلبي رغبات شرائح العملاء المستهدفة والنمو المستقر المبني على أسس سليمة.

هذه السياسة التي أسفرت عن وضع ضوابط شاملة ومعايير إئتمانية صارمة، بدأت تؤتي ثمارها، علماً أنها كبحت ربحية البنك في الفترة الماضية. فسياسة الإئتمان الجديدة التي وضع صباغ أسسها وأسفرت عن مخصصات ومؤن عالية خلال العام 1998، خافضة بذلك ربحية البنك في تلك السنة بمعدل 39 في المئة، هي اليوم الأساس المتين لربحية متنامية ومستقرة ومستمرة، حسب ما أفاد صباغ. فإرتفاع أرباح البنك خلال العام الفائت (بمعدل 10 في المئة مقارنة بالعام 1998) دليل عافية وإستقرار خصوصاً وان حملة تكوين المخصصات لا تزال مستمرة.



ماذا في جعبة البنك من خطط مستقبلية ومنتجات جديدة ؟ طرحت «الاقتصاد والأعمال» هذا التساؤل في حوار مع العضو المنتدب نعمة صباغ.

■ حقق البنك أرباحاً جيدة خلال العام الفائت رغم إستمرار النزعة المحافظة في تكوين المخصصات والتي انتهجتموها منذ إستلامكم دفة القيادة في البنك . ما هي العوامل المباشرة التي أثرت في تحقيق هذه النتائج؟

□ علينا أن نأخذ في الحسبان الستراتيجية التي إنتهجناها منذ بداية العام الفائت لوضع البنك على مسار الربحية والنمو الثابتين ولبناء قاعدة صلبة وثقافة عمل جديدة . فستراتيجية العمل التي بين أيدينا الآن، وهي المحددة لمسار البنك لسنوات عدة إلى الأمام، تقوم على أسس ثلاثة رئيسية:

– إعادة هيكلة شاملة في جميع أقسام العمل والإدارات الرئيسية، ومراجعة السياسات المصرفية والإئتمانية المختلفة التي تشكل مجتمعة نواة الأعمال في البنك .

– تنويع مصادر الدخل وبداية التركيز على خدمة الشرائح المستهدفة بطريقة أفضل بحيث يحقق البنك هدفه في التوسع المدروس في شرائح منتقاة بعناية لتناسب توجهاته المستقبلية وإمكانياته الواقعية، في ضوء قاعدة عملائه.

– تنمية الدخل على أسس سليمة ومستقرة بهدف الحفاظ على نمو تدريجي ومتوازن في الإيرادات فلا نريد أن نرى مكاسب فورية وعرضية غير قائمة على أساس صلب أو الإدارة السليمة لمقدرات البنك.

هذه الأسس الثلاثة هي إذن «البوصلة» التي يسير بموجبها البنك حالياً في جميع أقسامه، وهي الفلسفة التي تقوم عليها خطة العمل منذ أكثر من عام. نتائجنا جاءت إنعكاساً لهذه الستراتيجية وهي بكل المقاييس، نتائج صلبة وواقعية ومرشحة لنمو ثابت مستقر، رغم الإستمرار في إنتهاج سياسات إئتمانية صارمة لجهة بناء المخصصات وتعليق الفوائد على القروض المتعثرة . إذا وضعنا الأسس الثلاثة نصب أعيننا فحتماً سننتهي إلى ما إنتهينا إليه من نتائج جيدة.

■ كيف تقيّمون عملية تكوين المخصصات القائمة حالياً لجهة تحسين نوعية الأصول والأداء العام للبنك؟ وهل تتوقعون أن تلعب عملية تحصيل الديون المعدومة دوراً رئيسياً في تحسين ربحيته على المدى المنظور؟

□ كما تعلمون تتعرض البنوك لأنواع من المخاطر مثل: مخاطر السوق والسيولة والإئتمان. وقمنا، في البنك العربي الوطني بمراجعة شاملة لجميع نشاطاتنا، بحسب خطتنا الستراتيجية، وشمل ذلك المحفظة الإقراضية، وقررنا بناء مخصصات وفيرة لمواجهة أية مخاطر محتملة. المخصصات، إذن ليست مصاريف مهدرة وإنما مدخرات يتم اللجوء إليها عند الحاجة، لذا من الطبيعي أن تلعب الديون المعدومة المحصّلة دوراً في خفض مستوى الديون المتعثرة، وبالتالي إنتفاء الحاجة للمزيد من المخصصات. رؤيتنا واضحة وخطتنا طموحة وهي تقترن بسلسلة خطوات مرحلية جاري تطبيقها، وما الزيادة المتواضعة في الأرباح خلال العام الفائت إلا باكورة نجاحات هذه الخطط.

3 أسس لـ ستراتيجية البنك: إعادة الهيكلة، تنويع مصادر الدخل وتنميته

■

تدعيم التواجد في سوق الإقراض للشركات الكبرى وقفزة في القروض الشخصية

■ يلاحظ إرتفاع وتيرة نشاط الإقراض خلال العام الفائت بالمقارنة مع العام 1998، وبنسبة 28 في المئة. ما هي أهم أقنية الإقراض التي تستهدفونها حالياً؟ وهل هناك تركيز على شرائح معينة من العملاء؟

□ تمثل الزيادة في المحفظة الإقراضية توسعاً في القروض المشتركة قليلة المخاطر نظراً لتوفر الضمانات، ولارتباط أسعار الفائدة عليها بأسعار الفوائد في السوق. فالبنك يعتبر في طليعة البنوك في المملكة ذات التواجد الكثيف في أوساط الشركات الكبيرة ومتوسطة الحجم، وهذه شريحة مهمة ونسعى إلى تدعيم وضع البنك فيها. كما يستمر البنك في تدعيم مركزه الريادي في سوق الإقراض للشركات الكبرى، حيث إضطلع بدور المرتب لأول قرض تمويل لصالح الإتصالات السعودية (STC)، وقام بترتيب قرض كبير لصالح مؤسسة الإستثمار الخليجية (GIC)، وهذا يعكس مستوى الخبرات والكفاءات المتوفرة بالبنك. وفي تطور جديد نسبياً، حقق البنك ، وفي وقت قصير قفزة نوعية في مجال القروض الشخصية ، حيث إرتبط التوسع في شريحة التمويل الإستهلاكي للأفراد بإعتماد إجراءات رقابة صارمة، وهذه فلسفة، أي التوسع المقرون بالضوابط المالية والإدارية، نسعى إلى تطبيقها في كل أنشطة البنك، وهي بلا شك ذات مردود جيد في المدى المنظور أو البعيد.

■ ما هي أولويات البنك حالياً؟ وكيف تنظرون إلى مستقبل الإنترنت في القطاع المصرفي السعودي وفي البنك العربي الوطني تحديداً؟

□ فلسفة العمل التي نطبقها حالياً تهدف في نهاية المطاف إلى تحقيق التالي: خدمة العميل وكسب رضاه، التنفيذ الجيد دائماً، التركيز على النوع وليس الكم، وإعتماد الربحية فلسفة للعمل، وهذه كلها يغلّفها مبدأ بسيط وهو أن يشعر كل فرد بمسؤولياته في تنفيذ هذه الأهداف، وأن يقوم بمحاسبة النفس في كل خطوة. ولقد غدت هذه الفلسفة منهجاً يرتكز عليه البنك في صقل منتجاته وخدماته المالية عالية الجودة لدى شرائح العملاء المستهدفين في المملكة،

البنك العربي الوطني بالأرقام

بملايين الريالات السعودية	1998	1999
الموجودات	34،707	35،914
حقوق المساهمين	2،983	3،066
الودائع	30،418	31،313
محفظة القروض	10،083	12،906
المخصصات	208	220
صافي الدخل	300	330
العائد على حقوق المساهمين %	10،1	10،8
العائد على الموجودات %	0،9	0،9


الإنترنت مجاناً لخدمة العملاء

وإنعكست على عمل البنك بشكل إيجابي خصوصاً في عمليات تأهيل العناصر البشرية عن طريق التدريب الموجه وتقييم الأداء، فضلاً عن مراجعة وتفصيل مستوى خدمات العملاء، وإعادة هندسة العمليات التشغيلية بطريقة أكثر سلامة لضمان التنفيذ الجيد دائماً.

الإنترنت تنذر بتغييرات جوهرية في العديد من نواحي الحياة اليومية، بما في ذلك الخدمات المصرفية عبر الشبكة الإلكترونية. وطبقاً للوقائع والأرقام المتوفرة ستكون المملكة من أكثر دول المنطقة إستعمالاً للشبكة في السنوات القليلة المقبلة، وهي بلا شك مقبلة على تطور تقني كبير في مجال وسائل الإتصال، سيجعل من السهل على الأفراد والعائلات والشركات إستعمال الشبكة في الأمور اليومية والعملية. ويسعدني في هذا السياق أن أقول أننا في البنك العربي الوطني السباقون في مجال تسخير الشبكة لجميع عملائنا بلا إستثناء ومجاناً، حيث طرحنا مؤخراً خدمة alarabi-ebank التي تخول العميل دخول حسابه عبر الشبكة وعلى مدار الساعة وتنفيذ كافة المعاملات المصرفية، بما في ذلك التحويل بين الحسابات والإستفسار عن عمليات سابقة. ونسعى عبر هذه الخدمة وغيرها مستقبلاً إلى تعزيز صدارتنا في تطويع التقنية المتقدمة في خدمة العميل الذي بدأ فعلاً يلاحظ تغييرات جوهرية في طريقة تقديم المنتجات وسرعة التوصيل.

■ هل تنوون التوسع في المنتجات الإستثمارية في قطاع الخزينة أو في قطاع الأفراد؟

□ يقدم البنك حالياً مجموعة جيدة ومتنوعة من منتجات الخزينة، وهذه تتميز بالشمولية والمرونة، حيث تتكيف مع إحتياجات العملاء الشخصية. أما المنتجات الإستثمارية، فلدينا حالياً باقة جيدة منها تلبي رغبات المستثمرين المحليين، وذلك ضمن مجموعة التسويق المحلي، ومنها صندوق الهلال للمستثمر العربي الذي كان لطرحه صدى إيجابياً واسعاً في السوق، وهو صندوق للإستثمارات العالمية مطابق لمبادىء الشريعة الإسلامية، بينما حصل صندوق العربي للإستثمارات المحلية في شهر أيلول/سبتمبر الفائت على جائزتي المركز الأول لأفضل أداء لسنة ولثلاث سنوات أيضاً، وذلك ضمن فعاليات ندوة الإستثمار السعودية لعام 1999 التي رعتها مؤسسة النقد العربي السعودي.

مجموعة جديدة من صناديق الإستثمار قريباً موجّهة خصوصاً لعملاء التجزئة

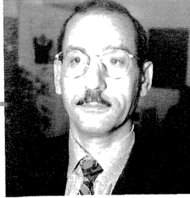
وتماشياً مع خطتنا الستراتيجية لجهة تحديد شرائح العملاء المستهدفين والخدمات المطلوبة، شرعنا في تطوير محفظة صناديق الإستثمار لدى البنك وسنقوم بطرح مجموعة جديدة من الصناديق قريباً وهي موجهة بشكل خاص إلى عملاء التجزئة.

■ ما هي التغييرات التي يمكن أن تطرأ على شبكة البنك الواسعة من الفروع في المستقبل القريب، خصوصاً أن العديد من البنوك المحلية يتّجه إلى إعتماد أقنية توصيل إلكترونية على حساب الفرع التقليدي؟

□ نعمل حالياً ودائماً ضمن خطتنا الستراتيجية، على تفعيل دور الفروع ودراسة أوجه نشاطاتها بما يكفل بناء علاقات راسخة مع العملاء وتقديم الخدمات بطريقة مميزة. العلاقة الراسخة هي الهدف وهذه يمكن أن تتم خدمتها عبر أكثر من وسيلة توصيل ومن خلال أقنية متعددة، والفرع التقليدي واحد منها. فنحن سنستمر في تفعيل وتطوير الفروع لخدمة شريحة كبيرة ومهمة من المجتمع، وهي شريحة المتقاعدين التي يتم خدمتها عبر فروع البنك، وفي الوقت نفسه سنكثف جهودنا لتسخير التقنية المتطورة في عملية توصيل الخدمة إلى كافة العملاء، وذلك عبر الصراف الآلي وشبكة الإنترنت ومركز الخدمة الدائمة عبر الهاتف، وهذه خدمة نقوم حالياً بتطويرها بشكل كبير.

■ نظراً إلى تمتعه بقاعدة تمويلية قوية وراسخة، ما هي خيارات التوسع المحلية أو الإقليمية التي يتطلع إليها البنك العربي الوطني حالياً؟

□ كأحد البنوك المحلية العريقة، يسعى البنك العربي الوطني إلى التوسع في تقديم مختلف المنتجات والخدمات التي تلبي إحتياجات العملاء المستهدفين في المملكة. السوق المحلية تستحوذ جلّ إهتمامنا حالياً فهي سوق واسعة ومتنامية وتتوفر فيها فرص كبيرة، كما أنها سوق نعرفها ونعرف مخاطرها، وفرص الربحية فيها تفوق مثيلاتها في الخارج. طبعاً ما زال أمامنا شوط كبير لتحسين أدائنا وإستغلال الفرص المتاحة والتميز في خدمة عميلنا، لكننا نعتقد بقوة أننا على درب واضح المعالم وبإستطاعتنا رؤية آفاقه بفضل ستراتيجية العمل التي نسير بموجبها. ■



علي دبية رئيس الشركة التونسية للبنك:
عمليات دمج أخرى على الطريق

تونس : انطلاق عملية دمج 3 مصارف

دبية: الدمج نهائي وتحديث المصارف يُنجز قبل 2003

متى يبدأ دمج المصارف في تونس وما مدى جدية هذا التوجه؟ أسئلة تتردد في تونس بعد التأخر الحاصل في عملية دمج الاتحاد الدولي للبنوك (UIB) وبنك تونس والإمارات للإستثمار (BTEI) التي أعلن عنها قبل أكثر من سنتين. ويشكك البعض في ما أعلن عنه أخيراً حول دمج 3 مصارف خلال بضعة أشهر وهي: الشركة التونسية للبنك (SIB)، البنك القومي للتنمية السياحية (BNDT) وبنك التنمية للإقتصاد التونسي (BDET)، حيث لم تظهر بوادر العملية حتى الآن.

قرار نهائي

الحقيقة أن التساؤل غير مبرر لأن قرار الدمج هو خيار نهائي اتخذ من جانب أعلى السلطات في تونس ولا عودة عنه، وعملية دمج الـ 3 مصارف تتقدم بشكل طبيعي وفق البرنامج المقرر.

وعلمت «الإقتصاد والأعمال» من مصادر مطّلعة أن البنك المركزي التونسي يتابع العملية عن كثب ويواكب أعمال اللجان المتخصصة المكلفة بإنجاز الدمج، لا سيما أن العملية ليست سهلة لأسباب عدة أهمها أن كلاً من المصارف الثلاثة مملوك من مجموعة متنوعة من المساهمين من بلدان عربية وأجنبية إضافة إلى المساهمات التونسية.

كما أن طبيعة عمل كل مصرف تختلف عن الأخرى. فالشركة التونسية للبنك هي مصرف تجاري يمارس مختلف أنواع العمل

بنك الإسكان - تونس

رفع رأس المال إلى 75 مليون دينار

باشر بنك الإسكان في تونس، الذي يرأسه السيد **الطاهر بورخيص**، المرحلة الثانية لرفع رأس ماله من 62,5 مليون دينار إلى 75 مليوناً بعد أن أقفلت المرحلة الأولى في نهاية العام 1999.

وكان مجلس إدارة البنك قد قرر في شهر كانون الأول/ ديسمبر الماضي المباشرة بالمرحلة الثانية عن طريق إصدار أسهم جديدة ودمج جزء من الاحتياطات.

في القسم الأول من الزيادة البالغ 10 ملايين دينار سيتم إصدار مليوني سهم جديد بقيمة اسمية 5 دنانير للسهم الواحد معروضة للإكتتاب نقداً مع منحة إصدار بـ 3 دنانير للسهم. ويتمتع المساهمون القدامى بحق الأفضلية في الإكتتاب بنسبة 4 أسهم جديدة عن كل 25 سهماً قديماً، مع العلم أن رأس المال الحالي موزع على 42,5 مليون سهم، وتنتهي فترة الإكتتاب في نهاية شهر آذار / مارس الحالي.



الطاهر بورخيص رئيس بنك الإسكان:
سياسة ناشطة في الفروع والخدمات

أما الجزء الثاني من الزيادة فسيتم عن طريق دمج 2,5 مليون دينار من احتياطات البنك، بحيث يتم توزيع 500 ألف سهم جديد بمعدل سهم مجاني لكل 25 سهماً قديماً بقيمة إسمية 5 دنانير للسهم. ويمكن لقدامى المساهمين تملك هذه الأسهم المجانية أو عرضها في بورصة تونس ابتداء من 24 شباط/ فبراير 2000.

وقرر مجلس الإدارة أنه عند انتهاء فترة الإكتتاب بالأسهم الجديدة، أن يتم عرض الأسهم المتبقية للعموم ابتداء من منتصف شهر نيسان / أبريل المقبل. كما تقرّر أن تستفيد الأسهم الممنوحة مجاناً من الأرباح بداية من السنة الحالية.

والمعروف أن بنك الإسكان الذي تأسس قبل نحو 10 أعوام قد خطا خطوات سريعة نحو صدارة القطاع المصرفي التونسي وبات يتبوأ مراكز متقدمة خصوصاً في المردودية على حقوق المساهمين وفي نسبة نمو الودائع.

ومنذ أن تولى **الطاهر بورخيص** قيادة البنك عمد إلى برنامج شامل لإعادة هيكلته وتحديثه باعتماده النظم الإدارية العصرية وأحدث تكنولوجيا المعلوماتية. كما اعتمد **بورخيص** سياسة ناشطة في فتح الفروع وتنويع الخدمات. وقام بفتح مكاتب تمثيل في أهم العواصم الأوروبية وفي جدّه حيث تتواجد جاليات تونسية كبيرة ترغب باعتماد الادخار السكني والقيام بعمليات الصرف والتحويل نحو تونس.

وأسس بنك الإسكان في الأعوام الأخيرة عدداً من الشركات التابعة لتوفير جميع الخدمات المالية والإستثمارية والتأمينية وخدمات الوساطة في البورصة لزبائنه. ويبلغ عدد الشركات التابعة 10 مؤسسات آخرها شركة تنتج برمجيات المعلوماتية لفائدة البنك وللغير.

وكان **الطاهر بورخيص** أشرف مؤخراً على وضع حجر الأساس لمبنى الإدارة العامة الجديد في أحد أهم شوارع العاصمة التونسية، ويبدو من مجسم المشروع أنه سيكون مبنى حديثاً يخدم مصالح البنك ويدعم فعاليته.

المصرفي، في حين أن بنك التنمية السياحية متخصص في إطلاق المشاريع السياحية وتمويلها والمساهمة فيها.

أما بنك تنمية الإقتصاد فهو أقدم مصارف التنمية في تونس وأهمها على الإطلاق وهو مصرف تنموي يموّل المشاريع الإنمائية ويساهم في عدد منها.

وكانت لجنة مصغّرة ضمت رئيسي البنك السياحي وبنك تنمية الإقتصاد السيدين **بشير طرابلسي وبشير بن مامي** قامت بجولة على مساهمي المصرفين في عدد من البلدان العربية مثل الكويت وقطر والسعودية، وعلى المساهمين الأجانب حيث نالت موافقتهم على الدمج.

وهناك لجنة تعمل حالياً على توحيد الأنظمة الإدارية والمحاسبية ونظام المعلوماتية بمساعدة مكتب أجنبي ساهم في إعداد نظام المعلوماتية للشركة التونسية للبنك.

وعلى خطٍ مواز تقوم لجنة خاصة بوضع ستراتيجية عمل للبنك الذي سينشأ عن عملية الدمج، ليكون جاهزاً للعمل لحظة إعلان الدمج النهائي المقرّر في أول يوم عمل من السنة المقبلة، وذلك لضمان استمرارية النشاط.

STB المصرف المهم

يشار إلى أن المصرف الذي لم يتقرر اسمه بعد لن يكون مصرفاً جديداً وانما مصرف يجمع ثلاثة بنوك قائمة حالياً وتم التنسيق في ما بينها، مع العلم أن مصرف الشركة التونسية للبنك هو الذي أسس المصرفين الآخرين قبل أعوام عدة، وكان رئيسه يرأس المصارف الثلاثة.

ويقول رئيس الشركة التونسية للبنك **علي دبية** أن المصرف الجديد قد لا يكون بحجم المصارف العالمية، لكن العملية جيدة وستكون لها انعكاسات إيجابية على القطاع المصرفي التونسي، وستمهد لعمليات دمج أخرى باتت مطروحة على الساحة المصرفية.

وحول تحديث القطاع المصرفي قال **دبية** الذي يرأس الجمعية المهنية للبنوك التونسية أن المصارف التونسية ستنجز عملية التحديث قبل استحقاق العام 2003 موعد الفتح الكامل للسوق، لا سيما أن جو العمل في الجمعية يسوده التفاهم وجميع المصرفيين باتوا متفهمين لضرورة التحديث، وهم تناسوا المنافسة القائمة في ما بينهم داخل السوق وتضامنوا لمواجهة التحدي الآتي من الخارج.

أول شهادة من نوعها سيتي بنك تونس يحصل على «ايزو 9001»

حصل سيتي بنك تونس على شهادة «ايزو 9001» من الجمعية الفرنسية لضمان النوعية (AFAQ)، وذلك لجميع نشاطاته في فرعيه الكائنين في تونس أوف شور وبنك مقيم.

وتعتبر هذه الشهادة الأولى من نوعها التي يحصل عليها مصرف في تونس والبلدان العربية وأفريقيا، كما أنها الأولى التي يحصل عليها فرع لسيتي بنك من فروعه التي تعد بالمئات والكائنة في اكثر من 100 بلد، الأمر الذي يجعل من هذه الخطوة سابقة في المهنة المصرفية.

لماذا ايزو؟

«نحن لا نسعى لنكون أكبر بنك في تونس ولا نرغب بمنافسة القطاع المصرفي» تؤكد السيدة **نيّرة أمين** التي تتولى منصب المدير العام لسيتي بنك تونس، وإن الهدف الأساسي هو «أن يكون سيتي بنك الأفضل في تونس وأن يحرص دائماً على تقديم أفضل الخدمات لزبائنه. وفي الوقت نفسه تقديم الإضافة الجديدة للمهنة المصرفية في تونس».

وتضيف: «في العادة يمكن الحصول على شهادة الجودة والنوعية لأحد المنتجات الجديدة التي تطلقها المؤسسات المصرفية، إلا أنها المرة الأولى التي يحصل مصرف على شهادة النوعية لجميع عملياته وتعامله مع الزبائن، وبالتالي فإن الطريق التي اتبعه البنك كان شاقاً ومضنياً واحتاج الأمر إلى الكثير من الجهد والوقت للحصول على هذه الشهادة، التي نعتبرها بداية وليست خاتمة المطاف. فنحن في نشاط دائم للمحافظة على موقعنا المتميز، وسنكون في ظل مراجعة نقدية متواصلة، لاسيما أن AFAQ ستعود إلى الرقابة والتدقيق قبل تجديد هذه الشهادة بعد فترة سنتين».

وأشارت **نيّرة أمين** إلى أن الحصول على شهادة من هذا النوع «ليس سهلاً لأي بنك، ودرجة الصعوبة تختلف حسب النشاط والحجم وشبكة الفروع، وعلى الرغم من المشقة التي واجهها سيتي بنك للحصول على الايزو فإن أي مصرف آخر سيواجه صعوبة أكبر، لأننا نطبق الجودة والنوعية المعروفة في سيتي بنك ولدينا هذه الثقافة من الأساس، كما إننا عملنا كفريق عمل واحد وجميع الموظفين كانوا مقتنعين بالهدف ومتحمسين لتحقيقه».

يذكر أن سيتي بنك دخل إلى تونس منذ العام 1973 وفتح مكتب تمثيل تحول بعد 3 أعوام إلى «أوف شور». وفي العام 1989 رخصت الحكومة التونسية لمصرف مقيم هو سيتي بنك تونس، يمارس جميع الأعمال المصرفية مع المقيمين وغير المقيمين وبجميع العملات المحلية والأجنبية، وذلك مع الإبقاء على الوحدة الخارجية «أوف شور».

وفي مرحلة لاحقة افتتح فرعاً في مدينة صفاقس المعروفة بنشاطها الإقتصادي الواسع، وانتقل إلى مقر جديد في العاصمة التونسية، يتميز بالكثير من الحداثة ويوفر مرونة وشفافية في نشاط البنك.

ويعمل لدى المصرف نحو 80 موظفاً هم تونسيون بنسبة 99 في المئة جميعهم من خريجي أهم المعاهد التونسية والعالمية، وتم تكوينهم في مراكز تدريب تابعة لـ«سيتي بنك» في أماكن مختلفة.

وكان «سيتي بنك تونس» حصل على مرتبة أفضل مصرف أجنبي في السوق التونسية من خلال ترتيب أعدّته إحدى وسائل الإعلام الدولية.

الراجحي المصرفية للإستثمار: تصنيف من «ستاندرد أند بورز»


عبدالله الراجحي

في خطوة هي الأولى من نوعها، منحت وكالة التصنيف العالمية، ستاندرد أند بورز (S&P) شركة الراجحي المصرفية للإستثمار، تصنيفاً ائتمانياً، هو (BBB - Pi) عاكسة بذلك المركز المالي المتين للشركة، وقاعدتها الواسعة والثابتة من العملاء، بينما جرى اضافة عبارة (Pi) إلى العلامة التصنيفية، وذلك للدلالة على أن التصنيف مبني على أساس المعلومات والتقارير العامة المنشورة، وليس بالضرورة على معلومات خاصة حصلت عليها الوكالة مباشرة من الشركة.

وجاء في التقرير الذي نشرته الوكالة حول الشركة، ان «الراجحي» هي المصرف الرابع في المملكة لجهة الأصول الإجمالية (11،5 مليار دولار في نهاية الربع الثالث من العام الفائت)، كما أن كونها المصرف الإسلامي الوحيد في المملكة، فقد تمكّنت من بناء أكبر قاعدة ودائع تحت الطلب نتيجة شبكتها الواسعة من الفروع والخصوصية الدينية التي يتمتع بها المودع السعودي. وعزا التقرير الربحية العالية التي تضع الشركة في مصاف الأول بين البنوك العربية (بلغت نسبة العائد على حقوق المساهمين وعلى الموجودات 26 و4 في المئة على التوالي خلال السنوات الخمس الفائتة) إلى الهوامش الإستثنائية التي تحققها الشركة نتيجة القاعدة الكبيرة من الودائع المعدومة الكلفة.

واعتبر تقرير الوكالة ان تركيز الشركة على الشرائح المتوسطة وما دونها من العملاء وشريحة الشركات المتوسطة، يعرضها لمخاطر ائتمانية يعززها كون قاعدة البنوك المراسلة التي تتعامل معها الشركة ضعيفة نتيجة محدودية عدد البنوك العالمية التي يمكن أن تتعامل بالمفاهيم المصرفية الإسلامية. الا أن التوجه المحافظ للشركة، والتركيبة الفريدة للموجودات، والتي تعتبر، بحسب المفهوم المصرفي الإسلامي، أصولاً مرتبطة بعمليات معينة، وليست تسهيلات ائتمانية بالمعنى المصرفي التقليدي، وكون هذه الأصول قصيرة الأجل في معظمها، يخفف من معدل مخاطر الائتمان، حسب التقرير.

ونتيجة هذا الواقع، فقد بلغت نسبة القروض غير العاملة نحو 6 في المئة من إجمالي القروض في نهاية العام 1998، وهي نسبة تقل عن المعدل العام في النظام المصرفي السعودي. وكانت الشركة قد رفعت مخصصات الإستثمارات المشكوك في تحصيلها خلال السنوات القليلة الأخيرة إلى مستوى 80 في المئة في العام 1998 من هذه الإستثمارات، مقابل 37 في المئة في العام 1994. كما أن إهتمام الشركة برفع رسملتها خلال السنوات الأخيرة، والتي أوصلت حقوق المساهمين فيها إلى مستوى 6،7 مليارات ريال (1،87 مليار دولار) في ايلول/سبتمبر من العام 1999، أو ما يعادل 15،4 في المئة من مجموع الأصول، يمنح الشركة مؤونة جيدة ضد أية مخاطر مالية. وتعتبر نسب الرسملة التابعة للشركة من بين الأعلى والأكثر ثباتاً في المملكة.

ويعتبر هذا التصنيف الأول الذي تمنحه وكالة تصنيف عالمية للشركة، وهو يضيف إلى سمعتها الجيدة لجهة سيولتها وثبات موقعها المالي، كما يدخلها إلى عالم التصنيف المصرفي على قدم المساواة مع بقية البنوك التي يتم تصنيفها من قبل الوكالات العالمية، وهو ما يمكن أن يعد بداية مرحلة جديدة في التعامل مع البنوك الإسلامية. كما يأتي هذا التصنيف إعترافاً بثقل الراجحي ودورها في القطاع المصرفي السعودي، والتوجه الحاصل لدى شركات التصنيف لإعادة النظر في أهمية القطاع المصرفي الإسلامي وتصنيف كبار لاعبيه حسب المعايير المتبعة عالمياً.

البنك السعودي الأمريكي: صيغة المرابحة للشركات

يطوّر البنك السعودي الأمريكي خدمات المرابحة الإسلامية الموجّهة لعملائه من كبار الشركات، حيث تمّ فعلاً التعاقد مع إحدى الشركات العميلة على شراء مواد وبضائع لصالح الشركة وبيعها لها لاحقاً، وذلك بقيمة 200 مليون دولار أميركي. ويأتي تطوير البنك لهذه الصيغة الجديدة تنويعاً لخدماته الموجهة للشركات واستيعابه لطلب قسم كبير منها التي تفضل هذه الصيغة لمرونتها في توفير المستلزمات الإستثمارية وفي عمليات التسديد خصوصاً في فترات الشح في سيولتها.

وتعتبر صيغة المرابحة للشركات من المنتجات الجديدة التي تطلقها خدمات الخزينة في البنك، حيث ستمنح إدارة الخزينة القدرة على تنويع استثماراتها واستخدامها بطريقة مربحة نسبياً، وسيتم إدراج هذه العمليات ضمن القوائم المالية للبنك. ويأتي تطوير هذه الصيغة في الوقت الذي تتوسع محفظة الشركات العميلة بعد ضم محفظة البنك السعودي المتحد على أثر دمج عملياته بعمليات سامبا. ويتوقع أن يجري استحداث شريحة جديدة من الشركات العميلة تكون هدفاً لمنتجات تمويلية واستثمارية مدروسة.

.. وصندوق جديد

طرح البنك السعودي الأمريكي (سامبا) صندوقاً جديداً هو «صندوق سامبا الإسلامي للاستثمارات في الأسهم العالمية».

وهو مصمّم لتلبية احتياجات المستثمرين في منطقة الشرق الأوسط والعالم. وسيوزّع الصندوق على المستثمرين عالمياً، خصوصاً المملكة العربية السعودية ودول الخليج، وستقوم سامبا بتسجيله في سويسرا حيث تتولى إدارة أصوله «سامبا للتمويل أس أي».

الصندوق دخل في تحالف ستراتيجي مع شركة «داوجونز» التي تقوم بمراجعة الشركات الداخلة في مؤشراتها (والبالغة 2700 شركة) للتأكد من توافق أنشطتها مع أحكام الشريعة الإسلامية. وتندرج نحو 600 شركة تعمل وفقاً للشريعة الإسلامية في مؤشر «داوجونز للسوق الإسلامية» (DJIM).

ويتمّ استخدام أرقام مؤشر «داوجونز للسوق الإسلامية» كعلامة إسناد لقياس أداء استثمارات «صندوق سامبا الإسلامي للإستثمارات في الأسهم العالمية».

مؤسسة الخليج للإستثمار: زادت الأرباح 24 %


خالد الفايز، الرئيس التنفيذي

حققت مؤسسة الخليج للإستثمار دخلاً قدره 120،4 مليون دولار العام 1999 بزيادة 24 في المئة عن 1998، ما رفع العائد على متوسط حقوق المساهمين إلى 9،8 في المئة (8،5 في المئة العام 1998) وارتفع العائد على رأس المال المدفوع إلى 16،1 في المئة (12،9 في المئة العام 1998) ومجمل الموجودات 44 في المئة إلى 19،5 مليار دولار. هذه الزيادة الكبيرة في مجمل الموجودات تعود إلى عملية تملك الشركة التابعة «بنك الخليج الدولي» (GIB) للبنك السعودي العالمي (لندن).

بنك الاستثمار الإسلامي الأول أكثرية في «بي آر لي إندستريز»

تملّك بنك الاستثمار الإسلامي الأول 84 في المئة من أسهم شركة «بي آر لي إندستريز» الأميركية بقيمة 79،1 مليون دولار، التي تبلغ حصتها 40 في المئة من حجم السوق التجارية لصناعة معدات تسوية وإعداد الطرق في الولايات المتحدة وتعدّ الأولى في أميركا الشمالية.

وأنهى المصرف إجراءات التملّك أواخر كانون الثاني/يناير 2000.

وبلغ إجمالي عمليات الاستثمار المباشر التي أتمّها بنك الاستثمار الإسلامي الأول 350 مليون دولار.

.. زيادة في الدخل الصافي

ارتفع الدخل الصافي لبنك الإستثمار الإسلامي الأول 33 في المئة إلى 16 مليون دولار العام 1999. وارتفعت حقوق المساهمين 21،5 في المئة إلى 131،5 مليون دولار ما أدى إلى زيادة العائد على حقوق المساهمين من 11،1 في المئة إلى 12،2 في المئة العام 1999. وينوي المصرف توزيع أرباح نقدية 11،2 مليون دولار.

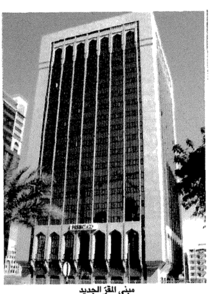
HSBC يزيد حصته في البريطاني العربي التجاري

اشترى بنك HSBC الشرق الأوسط من بنك HSBC إل سي 41،5 في المئة من أسهم البنك البريطاني العربي التجاري في لندن، وارتفعت بذلك ملكيته إلى 46،5 في المئة من مجمل الأسهم.

رون شو، الرئيس التنفيذي للبنك البريطاني العربي التجاري، علّق على الصفقة قائلاً «إن المصرفين يكملان بعضهما في نوعية العمل الذي يقومان به في الأماكن التي يعملان بها في العالم، ومن الحكمة أن تتوثق روابطهما حتى يتمكنا من تقديم مجموعة كبيرة من المنتجات والخدمات في كافة انحاء العالم العربي بصورة أكثر تماسكاً».

.. ومقرّ جديد في أبو ظبي

فتح بنك HSBC أبواب المقرّ الجديد لفرعه في أبو ظبي للعملاء أواخر كانون الثاني/ يناير 2000، وسيقدّم الخدمات المصرفية الشخصية والتجارية وخدمات التأجير والقروض من خلال شركة الشرق الأوسط للتمويل التابعة لبنك HSBC، ويعكس تصميم الفرع الجديد المعايير الموحّدة لمجموعة HSBC على مستوى العالم.



مبنى المقرّ الجديد

نتائج 1999 : أرباح .. أرباح



البنك السعودي الفرنسي 139 مليون دولار

حقق البنك السعودي الفرنسي العام 99 أرباحاً صافية بلغت 521 مليون ريال (139 مليون دولار) بزيادة 13 في المئة عن أرباح العام 1998.



نعمان ياسين:
مدير وحدة الاتصالات

وقال نعمان ياسين مدير وحدة الاتصالات في المصرف، أن إجمالي الأصول بلغ 32,5 مليار ريال محققة زيادة 6,6 في المئة عن العام 1998، كما ارتفعت ودائع العملاء من 22,8 مليار ريال إلى 25,6 ملياراً في نهاية 1999 عاكسة نجاح خطط المصرف التسويقية والتطوير المستمر للخدمات.

وارتفع حجم محفظة القروض 13 في المئة إلى 14,4 مليار ريال وافقه تطوّر ملحوظ في برامج التمويل الإسلامي للمصرف. كما ارتفعت المحفظة الاستثمارية 34 في المئة إلى 13,2 مليار ريال.

أما الإيرادات والمصاريف، فارتفع دخل المصرف من الخدمات المصرفية 10 في المئة والدخل من الصرف الأجنبي 19 في المئة.

واستمرّ المصرف في سياسة ترشيد المصروفات، حيث نجح في خفضها إلى دون مستويات 1998. ويولي المصرف اهتماماً بالخدمات المصرفية للأفراد وتطوير الأداء العام للفروع وإطلاق خدمات ومنتجات جديدة مميزة ومنافسة. وعلى صعيد خدمات الاستثمار، يتمتع المصرف بدور بارز في السوق السعودية، إذ يدير مجموعة من الصناديق الاستثمارية التي حققت نتائج مرموقة على مدى الأعوام وحازت جوائز محلية على أدائها. آخر هذه الصناديق كان «صندوق النور» الذي يعمل بمفهوم المضاربة الشرعية.

انفستكورب أرباح صافية قياسية

حقق انفستكورب أرباحاً قياسية صافية للعام 1999 بلغت 125,8 مليون دولار، بزيادة 10 في المئة عن أرباح 1998 للسنة الرابعة عشرة من تأسيسه. ومن المقرر توزيع أرباح نقدية على المساهمين 30 مليون دولار تمثل 30 في المئة من رأس المال مدفوع.



نمير قيردار: العضو المنتدب والرئيس التنفيذي

ونمت معظم بنود الميزانية العمومية للمصرف، ما أدّى إلى نمو إجمالي موجوداته 40 في المئة إلى 3 مليارات دولار، إذ زادت محفظة الاستثمارات قصيرة الأجل 61 في المئة إلى 434 مليون دولار، ومحفظة الاستثمارات طويلة الأجل 30 في المئة إلى 607 ملايين دولار، كما زادت محفظة الأموال المدارة للمصرف 34 في المئة إلى 1,3 مليار دولار. وقفز الدخل من الأموال المدارة 240 في المئة إلى 117 مليون دولار مشكّلاً البند الرئيسي للنمو بالأرباح.

وارتفعت ودائع العملاء والمؤسسات المالية الإسلامية بنسبة 51 في المئة إلى 688 مليون دولار والسندات طويلة الأجل 173 في المئة إلى 491 مليون دولار بعد أن اصدر المصرف أول إصدار سندات له باليورو بقيمة 200 مليون يورو لمدة 7 سنوات كشريحة أولى من برنامج سندات 500 مليون يورو.

ووصل العائد على متوسط حقوق المساهمين في العام 1999 إلى 17,5 في المئة والعائد على متوسط الموجودات 4,7 في المئة، كما ارتفع العائد على السهم من 0,29 دولار في العام 1998 إلى 0,31 دولار العام 1999.

وأشار **نمير قيردار**، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي، أن الإنجاز القياسي للمصرف هذا العام كان من خلال أعماله الثلاثة وهي الاستثمار المباشر في الشركات والاستثمارات العقارية وإدارة الأصول الاستثمارية السائلة على رغم حدة المنافسة في الأسواق العالمية.

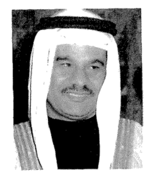
وكانت انفستكورب خلال 1999 أنجزت تملك 5 شركات عالمية اثنتان منها في حقل التكنولوجيا المتقدمة (في الولايات المتحدة)، كما أنجزت بيع 5 شركات وعقدت 27 صفقة عقارية وأطلقت رابع صندوق للإستثمار التحوّطي.

بنك طيب
أرباح قياسية


عبد الرحمن الجريسي
رئيس مجلس الإدارة

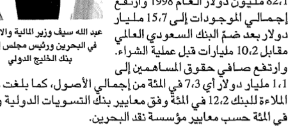
حقق بنك طيب العام 1999 أرباحاً صافية 14 مليون دولار بزيادة 39 في المئة عن أرباح 1998. وبلغت إيرادات التشغيل 41,7 مليون دولار وايرادات التشغيل الصافي 25 مليون دولار علماً بأن 77 في المئة من إجمالي إيرادات التشغيل غير مرتبطة بالفوائد حيث حققت إيرادات الرسوم والعمولات نمواً 113 في المئة وإيرادات المتاجرة بالأسهم زيادة 55 في المئة. وعلى صعيد الموجودات فقد حققت نمواً 27 في المئة إلى 512 مليون دولار. وسيوصي مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح نقدية 6 في المئة من رأس المال المدفوع فضلاً عن سهم واحد لكل 20 سهماً عن طريق اصدار أسهم منحة.

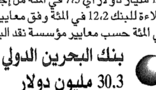
بنك الخليج الدولي
93.8 مليون دولار أرباح تشغيلية



عبد الله سيف وزير المالية والاقتصاد في البحرين ورئيس مجلس إدارة بنك الخليج الدولي

حقق بنك الخليج الدولي أرباحاً تشغيلية 93،8 مليون دولار العام 1999 بزيادة 15 في المئة عن العام السابق قبل اقتطاع تكاليف إعادة الهيكلة المتعلقة بعملية ضمّ البنك السعودي العالمي. الأرباح الصافية المجمعة بلغت 67،6 مليون دولار مقارنة بالأرباح الصافية لبنك الخليج منفرداً والبالغة 82،1 مليون دولار العام 1998 وارتفع إجمالي الموجودات إلى 15،7 مليار دولار بعد ضمّ البنك السعودي العالمي مقابل 10،2 مليارات قبل عملية الشراء. وارتفع صافي حقوق المساهمين إلى 1،1 مليار دولار أي 7،3 في المئة من إجمالي الأصول، كما بلغت نسبة الملاءة للبنك 12،2 في المئة وفق معايير بنك التسويات الدولية و13،1 في المئة حسب معايير مؤسسة نقد البحرين.





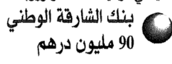
بنك البحرين الدولي
30.3 مليون دولار

أعلن بنك البحرين الدولي تحقيقه دخلاً صافياً خلال 1999 بلغ 30,3 مليون دولار، مقترباً من المستوى القياسي الذي بلغ 31,2 مليون دولار العام 1998.

وصرّح **روبن ماكلفيني** الرئيس التنفيذي للبنك أن إجمالي الأصول ارتفع 16,7 في المئة العام 1999 إلى 966 مليون دولار.

وقرر مجلس إدارة البنك رفع توصيته إلى الجمعية العامة، التي تعقد اجتماعها السنوي في 4 آذار/ مارس 2000 في البحرين، لتوزيع حصص أرباح نقدية تقدّر بـ14 في المئة من رأس المال المدفوع.

وأضاف **ماكلفيني**: «ساهمت استثماراتنا في الأوراق المالية والاستثمارات المباشرة والعقارية في تشكيل ملامح أدائنا القوي، وخطتنا للعام 2000 إنشاء قاعدة كبيرة لأعمال إدارة الأصول التي تستمدّ قوّتها من السجلّ الحافل الذي نتمتع به في أسواق الأوراق المالية في الولايات المتحدة وأوروبا».



بنك الشارقة الوطني
90 مليون درهم

الشيخ محمد بن سلطان القاسمي رئيس مجلس الإدارة

ارتفعت الأرباح الصافية لبنك الشارقة الوطني إلى 90,3 مليون درهم إماراتي (24,5 مليون دولار أميركي) بزيادة 23,2 في المئة عن العام 1998. وساهم في الزيادة بشكل أساسي ارتفاع صافي إيرادات الفوائد 42 في المئة إلى 69 مليون درهم بالتزامن مع ارتفاع مجمل القروض والتسليفات (بعد خصم المخصصات) 23,4 في المئة إلى 1,2 مليار درهم وتميّزت قروض 1999 بزيادة حصة حكومة الشارقة والقروض الشخصية منها لتبلغ 686 و133 مليوناً بزيادة 24 في المئة و27 في المئة على التوالي، فيما انخفضت القروض التجارية 15 في المئة إلى 312 مليون درهم. أما ودائع العملاء فانخفضت بنسبة ضئيلة (2,5 في المئة) إلى 961 مليون درهم، وزاد مجمل حقوق المساهمين 41 في المئة إلى 441 مليون درهم من ضمنها زيادة 53 في المئة على رأس المال ليبلغ 214,7 مليون درهم.

مجموعة البنك العربي
225.6 مليون دولار



عبد المجيد شومان رئيس مجموعة البنك العربي

بلغ صافي أرباح مجموعة البنك العربي عن أعمال السنة المالية 1999 نحو 225،6 مليون دولار بزيادة 0،9 في المئة عن أرباح العام السابق محققة ربحاً قياسياً جديداً خلال السبعين سنة الماضية.

وقال رئيس المجموعة، مدير عام البنك العربي، **عبد المجيد شومان** ان البنك حافظ على نمو مستقر في مختلف عملياته في أسواق المال الرئيسية في كل من أوروبا واميركا والشرق الأوسط، مشيراً إلى أن المصرف نجح في التكيّف مع المستجدات العالمية والبيئة المصرفية التي توصف بأنها غدت تنافسية.

وأكد شومان مضي المصرف في سياسته الرصينة والمحافظة معتبراً أنها أحد الأسباب الرئيسية التي مكّنته من مواجهة الأزمات المالية والتقلبات السياسية.

والأرقام الواردة في حساب الأرباح والخسائر وبيان الميزانية العمومية للمجموعة كما هي في 1999/12/31 تشير الى ارتفاع حجم الميزانية الاجمالية 7،2 في المئة الى 25،7 مليار دولار مقارنة مع 24 ملياراً للعام 1998، كما زادت الموجودات بنسبة مماثلة وبلغت في نهاية شهر كانون الأول/ديسمبر الماضي 19،7 مليار دولار مقابل 18،3 ملياراً نهاية 1998. وارتفعت الودائع 11،7 في المئة وبلغت 13،48 مليار دولار نهاية العام الماضي كما ارتفعت التسهيلات والقروض 3،5 في المئة وبلغت 8،57 مليارات دولار.

وحول التوقّعات بشأن أداء البنك العربي للعام ألفين، قال **شومان** أن الفرصة مهيّأة لتحسين الأداء وزيادة الأرباح في ضوء الارتفاع الملموس لأسعار النفط في الأسواق الدولية.

وأوصى مجلس الادارة إلى الهيئة العامة العادية للمصرف التي تنعقد أواخر شهر آذار/مارس الحالي توزيع 44 مليون دولار أرباحاً نقدية للمساهمين عن أعمال السنة الماضية وهي قريبة من توزيعات العام السابق، كما عزز قاعدة الملكية (الرأسمالية) بتخصيص 162،5 مليون دولار للإحتياطات. وتؤكد الأرقام تعاظم حقوق الملكية الى 1،91 مليار دولار في نهاية العام الماضي مقارنة مع 1،75 مليار دولار في نهاية 1998 أي بزيادة 8،6 في المئة.

وتعتبر مجموعة البنك العربي التي تأسست العام 1930، وتدخل عقدها السابع، من أكبر المجموعات المصرفية التي يملكها القطاع الخاص العربي وتتواجد في 44 دولة في ست قارات وحازت على تصنيفات ائتمانية رفيعة المستوى من مؤسسات دولية متخصصة.

الملكة رانيا رئيسة فخرية لـ «أكاديمية العلوم المصرفية»



الملكة رانيا وإلى يسارها د. مصطفى هديب

تولّت الملكة رانيا العبد الله الرئاسة الفخرية للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، وتمنّت للأكاديمية دوام التقدّم والإزدهار باعتبارها مؤسسة رائدة في تخصصاتها، كما صرّح بذلك د. **مصطفى هديب** رئيس الأكاديمية.

الملكة أكّدت رعايتها لمسيرة ونشاطات الأكاديمية العربية سواء في المملكة الأردنية الهاشمية أم الوطن العربي. وأبرزها إستحداث دراسة الدكتوراه في العلوم المالية والمصرفية بعد استكمال كافة الإستعدادات لذلك.

الأكاديمية أُسست العام 1988 كمنظمة عربية إقليمية مقرّها الأردن وتؤول ملكيتها إلى الأمانة العامة لجامعة الدول العربية.

الخوري رئيساً لجمعية البنوك في الأردن



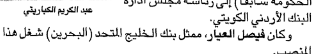
زهير الخوري

أعيد انتخاب **زهير الخوري** رئيس مجلس إدارة بنك الإسكان، وللمرة الخامسة على التوالي، رئيساً لمجلس إدارة جمعية البنوك في الأردن، فيما تمّ انتخاب **موسى شحاده** نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني، نائباً لرئيس الجمعية.

وفاز أعضاء المجلس بالتزكية وهم البنوك الآتية: البنك العربي (يمثله **مفلح عقل**)، البنك الأهلي الأردني (**واصف عازر**)، البنك الأردني الكويتي (**محمد ياسر الأسمر**)، البنك العقاري المصري العربي (**سمير مهدي**)، سيتي بنك (السيدة **سهير العلي**)، أما البنك المركزي الأردني فيمثله في المجلس نائب المحافظ السيد **أحمد عبد الفتاح**.

وكان **الخوري** تحدث في اجتماع الهيئة العامة منوهاً بأداء البنوك الأردنية التي ارتفعت موجوداتها إلى أكثر من 11 مليار دينار وودائعها إلى أكثر من 7 مليارات وتسليفاتها إلى أكثر من 4 مليارات.

الكباريتي يعود إلى البنك الأردني الكويتي



عبد الكريم الكباريتي

عاد **عبد الكريم الكباريتي**، رئيس الديوان الملكي الأردني السابق (ورئيس الحكومة سابقاً) إلى رئاسة مجلس ادارة البنك الأردني الكويتي.

وكان **فيصل العيار**، ممثل بنك الخليج المتحد (البحرين) شغل هذا المنصب.

رويال بنك الامارات من مصرف تجاري الى مكتب تمثيلي

قام رويال بنك (Royal Bank) الكندي مؤخراً، بتحويل رخصته القائمة في دولة الإمارات العربية المتحدة، والتي كان يحق له بموجبها فتح فرعين في الدولة واستقطاب الودائع من السوق، إلى رخصة المكتب التمثيلي التي تسمح له بالتواجد في السوق من دون ميزة جذب الودائع. وقد أختار البنك تحويل رخصته نظراً إلى التخمة المصرفية التي تطبع السوق الإماراتية حالياً (يعمل في السوق 46 مصرفاً محلياً وأجنبياً)، والتوجه الحاصل لدى البنك والعديد من البنوك الأجنبية الأخرى، نحو الخدمات المصرفية الخاصة بعيداً عن نشاط التجزئة المصرفية.

ويقول أحد مسؤولي رويال بنك في دبي، حيث يتواجد مكتب البنك، أن هذا القرار اتخذ بعد دراسة وافية تقرر في ضوء نتائجها التحول نحو تسويق الخدمات الإستثمارية، خصوصاً صناديق الأسهم العالمية، للطبقات المتوسطة والعليا من المستثمرين الخليجيين انطلاقاً من دبي، خصوصاً وأن البنك يتمتع، من خلال ذراع الخدمات المصرفية الخاصة لديه، بتواجد عالمي ومحفظة من الأصول الخاصة المدارة عبر مراكز الأوف شور تزيد عن 500 مليار دولار.

ويترافق ذلك مع ازدياد أهمية دبي كمركز للمكاتب التمثيلية للبنوك الأجنبية الراغبة في اجتذاب الأصول الخاصة وإدارتها في محافظها العالمية. وكان بنك كوتس Coutts البريطاني العريق قد افتتح مكتباً تمثيلياً له مؤخراً، وهو البنك المعروف بأنه يدير أموال العائلة المالكة البريطانية. وسبق ذلك افتتاح بنك يونيون بانكير بريفيه UBP السويسري لمكتبه التمثيلي خلال العام 1998 في دبي.

ويتواجد في دولة الإمارات حالياً 40 مكتباً تمثيلياً لبنوك وشركات مالية متخصصة أجنبية تتخذ من الدولة مركزاً لنشاطاتها التسويقية في منطقة الخليج.

حساب الراتب: خدمة جديدة للبنك التجاري الكويتي



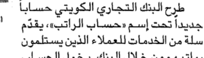
الشيخ محمد جراح الصباح (رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب)

طرح البنك التجاري الكويتي حساباً جديداً تحت إسم «حساب الراتب»، يقدّم سلة من الخدمات للعملاء الذين يستلمون رواتبهم من خلال البنك. يخول الحساب العملاء الحصول على بطاقة ستارلينك «STAR LINK» للسحب الآلي مجاناً وكذلك بطاقة ماستر كارد أو فيزا وخدمة الإتصال الدولي كي - تل «K - tel» والاشتراك في شبكة الإنترنت بالإضافة إلى خدمة الهاتف المصرفي فونلينك Phone link، كما يمكن الإستفادة من تسهيلات خدمة ستارلينك بلس «Star link plus» للحصول على قرض فوري 50 في المئة من قيمة الراتب الشهري. وميزة الحساب الجديد انه يمكن فتحه بحد أدنى 20 ديناراً كويتياً فقط (نحو 65 دولاراً).

كومرس بنك الألماني: صندوق للإستثمارات الإسلامية

يعتزم مصرف كومرس بنك الألماني إطلاق صندوق للإستثمارات الإسلامية إسمه «صندوق الصقور» بعد حصوله على الترخيص اللازم من الدائرة الإتحادية لمراقبة القطاع المصرفي في آذار/مارس أو نيسان/ابريل المقبلين. ويستهدف الصندوق الذي يشرف عليه مجلس يضم خمسة أعضاء من المسلمين العرب، شريحة الجالية الإسلامية في المانيا والدول الأوروبية وسيقوم بالإستثمار في سوق الأسهم الأوروبية باستثناء أسهم مصانع الأسلحة وتجارتها ومصانع الخمور وماشابهها والمؤسسات المصرفية والتأمينية.

الإمارات للخدمات المالية 3 محافظ مالية جديدة



سليمان المزروعي مدير التسويق الرئيسي في مجموعة بنك الإمارات وسوريش كومار مدير عام الإمارات للخدمات المالية خلال الإعلان عن إطلاق المحافظ الجديدة

طرحت الإمارات للخدمات المالية، الذراع الاستثمارية لمجموعة بنك الإمارات، سلسلة محافظ حماية رأس المال، وهي مجموعة من المحافظ الاستثمارية القطاعية المفتوحة أمام المستثمرين من جميع الجنسيات. السلسلة هي الخامسة ضمن عائلة محافظ الشركة التي طرحت سابقاً محفظة الإمارات للأسهم ومحفظة الإمارات للأسهم المصرفية ومحفظة الإمارات للاستثمار المتوازن ومحفظة النمسا المضمونة.

وحدّدت فترة الاكتتاب الأولي بأربعة أسابيع اعتباراً من 1 شباط/ فبراير 2000. وستتوفر نشرات الاكتتاب للمحافظ الثلاث في جميع فروع بنك الإمارات الدولي وبنك الشرق الأوسط داخل دولة الإمارات العربية المتحدة.

المحافظ الثلاث هي: محفظة الأسهم الإلكترونية ('e' SEC)، محفظة المشاريع الإلكترونية (EVC) ومحفظة الإمارات (EFF). وتبلغ مدة الاستثمار في كل واحدة منها ثلاث سنوات وتوفر حماية لرأس المال بعد انقضاء هذه المدة.

العربي الوطني ودبي الوطني: خدمات مباشرة عبر الإنترنت

أعلن البنك العربي الوطني (السعودية) وبنك دبي الوطني (الإمارات) عن إطلاق خدماتهما عبر شبكة الإنترنت في خطوة تعكس التنامي السريع لاستخدام الشركات والأفراد للاتصالات عبر الإنترنت في منطقة الخليج. وتشمل هذه الخدمات لدى البنك العربي الوطني مراجعة كشوف الحسابات وتصفّح العمليات المنفّذة خلال الأشهر الستة الأخيرة وطباعة كشف حساب مصغر لآخر خمس حركات تمّت على الحساب والتحويل بين الحسابات لدى البنك، وكذلك للمستفيدين الآخرين داخل المملكة وحول العالم، إضافة للعديد من الخدمات الأخرى. أما خدمات الإنترنت لدى بنك دبي الوطني فتشمل تحويل الأموال بعملات مختلفة ودفع رواتب الموظفين وإرسال التعليمات الثابتة للبنك وإيقاف المدفوعات وسداد فواتير المرافق العامة. يذكر أن هذه الخدمات لدى المصرفين مجاناً وعلى مدار الـ 24 ساعة يومياً. ■

لينكس الخطر المقبل لـ «أنظمة التشغيل» العملاقة

منذ بداية الثورة التي شهدتها أجهزة الكمبيوتر في منتصف الثمانينات، ما زال العالم الرقمي خاضعاً للمصاهرة الحديدية المعروفة غير رسمياً بـ (وينتل) «إشارة إلى ويندوز، انتل». فقد كانت انتل تصنع المعالجات والشرائح للكمبيوتر الشخصي، بينما كانت مايكروسوفت تنتج برامج التشغيل الخاصة بتلك الأجهزة. فـ«انتل» و«مايكروسوفت» معاً، كانا يشكلان المصدر الذي يمثل القوة الفعلية للتحكم بكيفية عمل الكمبيوتر وأدائه.

بوادر عاصفة جديدة تلوح من الأفق مهدّدة الشركة التي يرأسها **بيل غيتس** والذي يعد أغنى رجال العالم، حينما أعلنت انتل أخيراً عن خطتها لمنتجات جديدة منخفضة التكاليف ومخصصة للإنترنت لكنها لا تعتمد في بنائها على نظام تشغيل ويندوز من مايكروسوفت، وإنما قررت انتل أن تجعلها تعمل ضمن بنية النظام المفتوح لينكس والأكثر من ذلك أنها تعتمد في تشغيلها للانترنت على متصفح الويب موزيلا، وهو برنامج ذو مصدر مفتوح (open source) يعتمد على بنية نتسكيب نافيغيتور أكثر من انترنت اكسبلورر الذي تنتجه مايكروسوفت.

وهذه الخطوة من انتل في التوجّه نحو نظام التشغيل لينكس والذي يتمتع بمجانية الملكية، بالإضافة إلى كونه نظام تشغيل مفتوح الشيفرة، أي ان شيفرة برمجته توزع معه مجاناً، تعطي مجالاً لمطوري البرامج وشركات تصنيعها لأن تضيف عليه لمسات وخواص تجعله أكثر فعالية وتطوراً. وانتل ليست وحدها في سوق الكبار التي أعلنت توجهها نحو نظام لينكس، وإنما عملاقة برامج النشر المكتبي كوريل اعلنت عن إنتاجها لنسخة من برنامجها المشهور كوريل درو ضمن بيئة لينكس وكذلك معالج الكلمات وورد بيرفكت، وعن تبنيها لنظام لينكس عندما طرحت إصداراً جديداً ومطوراً من لينكس باسم (كوريل لينكس)، وأهم ما يميزه أنه يشغل كافة تطبيقات وبرامج ويندوز ضمن بيئة لينكس.

وعلى صعيد الشركات المنتجة للأجهزة، أعلنت شركة IBM مؤخراً عن إسهامها في دعم نظام التشغيل لينكس وذلك من خلال طرحها في الأسواق أجهزة مزودة بهذا النظام بدءاً من أجهزتها المحمولة «ثنك باد» وانتهاء بأجهزة الشبكات من الفئة 2200، 2800.

وعلّق **طارق نيازي**، مدير البرامج في IBM الشرق الأوسط وأفريقيا، قائلاً: «يساهم دعم IBM لنظام لينكس في كمبيوتراتها بتوفير مزايا تكلفة الملكية التي تتيحها تقنيات الكمبيوترات الشبكية البسيطة وكذلك المزايا التي يقدمها نظام لينكس».

والأمثلة كثيرة على شركات كبرى بدأت تهتم بنظام لينكس وتدعمه مثل أدوبي وانفورمكس وكومباك وغيرها .. فهل يمثل هذا النظام الفتي منفذاً من سطوة مايكروسوفت على أنظمة التشغيل في العالم؟

قصة لينكس



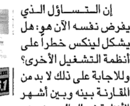
عندما كان **لينس تورفالدس** الفنلندي طالباً في جامعة هلسنكي، كان معجباً بنظام التشغيل يونيكس المخصص لمزودات الشبكات، فقرر تطوير نسخة خاصة منه تعمل على أجهزة الحاسب الشخصي، واختار لهذا النظام اسماً مشتقاً من اسمه ومن نظام يونيكس، فكان لينكس (Linux) واختار البطريق شعاراً لنظامه الجديد. لكن طموح **لينس** وإدراكه لثورة الانترنت المقبلة، جعلاه يركز في تطوير مزايا هذا النظام على استخدام الانترنت. وفي الخامس من تشرين الاول/ اكتوبر 1991 وضع نظامه الجديد مع نصوص الشيفرة التي يتكون منها (Source) على شبكة الانترنت، ووجّه دعوة مفتوحة للمبرمجين

والمطورين حول العالم من خلال مجموعة comp.os.minix الإخبارية للإسهام في تطوير هذا النظام. وأعلن أنه يحق لأي جهة أو شخص استخدام النظام وتطويره والتعديل عليه بشرط إعادة نشر النظام المعدل مع نشر النصوص البرمجية للشيفرة المعدلة على الانترنت.

وتحقق حلم لينس، واستجاب آلاف المبرمجين لتطوير هذا النظام حتى تم طرح الإصدار 1,0 العام 1994 وتمثل بالاستقرار والمزايا المتعددة، واستمر تطوير نظام لينكس حتى طرحت الإصدارة 2,2 في كانون الثاني/ يناير 1999 وجاءت مفاجأة للجميع فهي تتفوق في استقرارها وامكانياتها إصدارات يونيكس (Unix) التجارية المعروفة.

وهنا بدأ التنافس في تطوير لينكس يشتد بين الشركات وأنبرت كل من شركة رد هات (Red Hat)، وكالديرا (Caldera) إلى استثمار النظام تجارياً، وأخذت تبيع اصداراته المطورة على أقراص مدمجة بمبالغ رمزية بدلاً من قيام المستخدمين بجلبه من شبكة الانترنت وتوفيراً للوقت ولكلفة الاتصال.

لينكس والمستخدم العربي



ظل لينكس بعيداً عن المستخدم العربي لفترة طويلة، فعدم توفر نسخ منه تدعم اللغة العربية جعلته نظاماً غير مألوف للمستخدم العربي على الصعيد الشخصي.

إلا أن هذا الحال بدأ في التغير، حيث بدأت تظهر تطبيقات تدعم اللغة العربية في بيئة لينكس وكذلك متصفحات للانترنت يمكن من خلالها دعم الصفحات العربية على الانترنت وبدأت تعقد حلقات نقاش مواقع عربية تؤمن دعماً فنياً لا بأس به للمبتدئين في نظام لينكس ولعل من أشهرها الموقع الموجه للمستخدمين العرب لهذا النظام وهو www.linux4arab.com. وعلى أمل أن يشارك المبرمجون العرب في الثورة المقبلة لهذا النظام الذي يخترق عالم الكمبيوتر والانترنت بتطور مذهل شهده في العامين الأخيرين.

لينكس خطر مقبل



إن التساؤل الذي يفرض نفسه الآن هو: هل يشكل لينكس خطراً على أنظمة التشغيل الأخرى؟ وللاجابة على ذلك لا بد من المقارنة بينه وبين أشهر الأنظمة في العالم ويندوز.

1 – لينكس نظام شبه مجاني ومتوفر بشيفرته الأصلية، بينما ويندوز في إصداراته والموجهة للكمبيوتر الشخصي يزيد سعره على 250 دولاراً.

2 – استقرار وفعالية لينكس وسرعته على الانترنت والشبكات مقابل الخطأ والانهيارات الفادحة التي كانت تواجه المستخدم في إصدارات ويندوز السابقة.

3 – إمكانية تشغيل لينكس على أبسط أجهزة الكمبيوتر، وبأقل المواصفات تواضعاً من دون الحاجة إلى شروط تشغيل خاصة من حجم للذاكرة وسعة للقرص الصلب كتلك التي يتطلبها الآن نظام التشغيل ويندوز 2000.

4 – إمكانية تشغيل لينكس على مختلف أنواع الأجهزة من ماكنتوش إلى المتوافقة مع IBM ودعمه للبرامج على كل منها، يجعله في ميدان لا ينافسه فيه نظام آخر.

يكمن الخطر في نظام لينكس على أنظمة التشغيل الأخرى في العديد من النقاط الأساسية، أولها أنه نظام سريع ومستقر ويدعم شبكة الانترنت بشكل لم يسبقه فيه أي نظام آخر، بالإضافة إلى كونه مجانياً، حيث يمكن جلبه من الانترنت، والأكثر من ذلك أنه يعمل على أي نوع من الأجهزة مهما بلغت مواصفاتها تواضعاً وانتهاء بالأجهزة المزودة ذات المعالجات المتعددة والتي يقدم فيها أداءً ينافس أرقى أنظمة التشغيل والمزودات. بالإضافة إلى إمكانية تشغيل تطبيقات ماكنتوش وويندوز والعديد من منصات العمل الأخرى عليه. وإن كانت واجهة استخدامه تشكل عائقاً في وجه المستخدمين للأجهزة الشخصية، إلا أن تطويرها في المرحلة الأخيرة وجعلها قابلة للتغير حسب الرغبة جعلاه يخرج من المأزق، حيث أصبح بإمكان المستخدم أن يختار بين واجهة نظام ويندوز العادية أو واجهة ماكنتوش حسب رغبته.

إن الدعم الهائل الذي بدأ يلقاه لينكس من كبار منتجي الأجهزة والبرامج في العالم يجعله خطراً مقبلاً ينافس الأنظمة الحالية ويحرّر العاملين في مجال تقنية المعلومات من احتكار الأنظمة الكبرى، فهو نظام لا يمكن لجهة أن تحتكره لأنه ولد نظاماً مفتوحاً ومتاحاً للجميع وسيبقى كذلك، و التنافس فيه لمن يقدم الجديد ويطرح الأفضل.■

ITS لأنظمة الكمبيوتر المتكاملة

عولمة بعد الاقلمة

اتجاه الشركات العربية من «المحلية» إلى «العالمية» أصبح نمطاً سائداً مع بداية هذا القرن ومنها شركة «أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية» (ITS) التي تعتبر من أقدم شركات نظم المعلومات في المنطقة.

ITS التي تأسست العام 1981 قدّمت حلولاً متكاملة للبنوك والمؤسسات المالية قامت بتطوير وظائفها وتوفير الخدمات الإستشارية لمشاريعها، اضافة الى حلول متكاملة لخدمات المشتركين وإصدار فواتير قطاع الإتصالات وصيانة أنظمة وأجهزة الكمبيوتر بواسطة مهندسين متخصصين في 8 دول عربية من خلال استخدام وسائل اتصال متطورة لمتابعة خدمة العملاء على مدار الساعة.

ITS الكويت

وفي الكويت قدمت ITS حلولاً متكاملة لعملاء رئيسيين في قطاعات المصارف والإتصالات وسوق التجزئة. ففي العام 1999 نفّذت الشركة أحد أكبر مشاريع نظم المعلومات في المنطقة مع «شركة الإتصالات المتنقلة» (MTC) حيث طبّقت نظاماً حديثاً لخدمة العملاء وأصدرت الفواتير لتحقيق متطلبات MTC التسويقية والفنية في المرحلة المقبلة.

وفي القطاع المصرفي أنجزت الشركة بنجاح نظام مكننة فروع البنك التجاري الكويتي، كما نفّذت خلال العام 1999 مشاريع لقطاع التجزئة في الكويت تجاوزت قيمتها 3 ملايين دولار.

توسع إقليمي

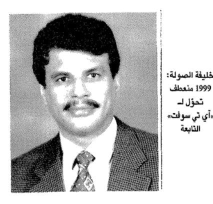
حققت ITS نمواً سنوياً 20 — 25 في المئة جراء توسع أعمالها الطبيعي وشراء ودمج شركات تتناسب مع ستراتيجيتها، آخذة في الإعتبار انفتاح الأسواق وتحرير التجارة واشتداد المنافسة في المرحلة المقبلة بحسب نائب مديرها العام **خليفة الصولة** الذي قال أن الشركة بدأت منذ عامين بتقوية بنيانها التسويقي في المنطقة وتدعيم هيكلها، فاشترت العام 1998 شركة «شبكة الخليج» السعودية ودمجت عملياتها ونشاطها مع عمليات ونشاط ITS. وقامت ايضاً بخطوة ستراتيجية أخرى العام 1999 بشراء نسبة كبيرة من أسهم «شركة الحاسبات المتقدمة» في مصر ثاني أكبر سوق في المنطقة بعد السعودية. وهاتان العمليتان جعلتا «ITS» أكبر شركة في سوق نظم المعلومات في المنطقة، إذ وصل عدد موظفيها الى 600 وإجمالي ايراداتها إلى 75 مليون دولار في 1999. ويؤكد **الصولة** ان الشركة تخطط لرفع ايراداتها إلى 100 مليون دولار العام 2000 من خلال 13 فرعاً في 9 دول عربية وبقاعدة عملاء تتجاوز 200 عميل رئيسي 50 منهم مؤسسات مالية ومصرفية.

IT Soft لصناعة البرمجيات

من جهة أخرى، أنشأت «ITS» في المنطقة الحرة في مدينة نصر بالقاهرة شركة «ITSoft» لصناعة البرمجيات «كبيت خبرة متخصص بتطوير البرمجيات للشركة وصيانة منتجاتها بأسعار تنافسية وبمستويات اداء عالمية»، يقول **الصولة**. وبدأت «ITSoft» تأخذ مكانتها بنجاحها في تنفيذ العقد الموقّع مع شركة «Phoenix International» وهي من كبريات شركات برمجيات المصارف في العالم، ونجحت في تدريب أكثر من 50 من كوادرها الشابة، على تطوير وتهيئة وصيانة برمجيات «Phoenix» وخدمة هذه المنتجات للشركة وللعملاء، كما نجحت في تدريب كوادرها على أنظمة Mosaic المصرفية التي تعتبر من أنجح الأنظمة العالمية لادارة الفروع المصرفية.

«العام 99 كان نقطة تحوّل في مسيرة «ITSoft» إذ بدأت الشركة تشق طريقها نحو العالمية بعد ان تقدمت شركات عالمية بعروضها للتعاون معها في تنفيذ مشاريع في مناطق مختلفة من العالم»، كما يقول **الصولة**.

يذكر أن «ITS» تعمل حالياً مع شركاء لتسويق منتجاتها الخاصة بالنظم المصرفية ونظم الاتصالات خارج منطقة الشرق الأوسط خصوصاً في اوروبا حيث ستوقّع عقداً مع أحدث المصارف الأوروبية قريباً. ■



خليفة الصولة: 1999 منعطف تحوّل لـ «آي تي سوفت» التابعة

شهادة ايزو

حصلت ITS على شهادة الجودة «ايزو 9000» وايزو 9000-3UK TikIT لصناعة البرمجيات

خدمة و«فوترة»

أنجزت ITS مشروع «النظم المصرفية المتكاملة» لمصرف قطر الإسلامي في 1999 ومشروع خدمة العملاء وإصدار فواتير شركة Libancell.

رجل الكهف الالكتروني

عام كامل داخل الإنترنت

أنظار «الإنترنتيون» في العالم تتجه نحو الشاب الأميركي «ميتش مادوكس» الذي قرّر أن يعيش عاماً كاملاً «داخل الإنترنت» وأسمى نفسه Dotcomguy أي رجل الإنترنت، في محاولةٍ للبرهنة على أن العالم أصبح يعمل بالإنترنت. مادوكس (26 عاماً) يعيش بالإنترنت شؤون حياته اليومية كافة من غذاء ولباس واحتياجات منزلية ويتصل بمن يريد عن طريق البريد الإلكتروني.

عام كامل داخل «كهف إلكتروني» تجربة شاذة أم لعلّها تآلف مع نمط جديد من الحياة؟

التجارة الإلكترونية عربياً:
معوقات تشريعية وتقنية

المقارنة بين التجارة الإلكترونية (e-commerce) عربياً وعالمياً خجولة، وهناك ضرورة وضع أطر قانونية تضمن انسياب التبادل التجاري والحفاظ على سرية التعاملات المالية.

وللبنوك والمؤسسات المالية دور أساسي في إنجاح وإدارة هذه التجارة وتطويرها، حيث لا يجد «المتسوّقون الإلكترونيون» العرب مواقع تسوّق عربية ملفتة للإنتباه، بسبب عدم شعور المستخدمين بالسرية والأمان، وارتفاع تكلفة بناء المواقع واختلاف الأنظمة والتشريعات الاقتصادية بين الدول العربية.

الوضع الحالي للتجارة الإلكترونية عربياً يحتاج إلى الكثير من الجهود وإلى تنسيق شامل بين الفعاليات الاقتصادية العربية، ما يقف أمام تنفيذه حواجز كثيرة من كفاءات وبنى تحتية وتوجهات سياسية واستقرار اقتصادي يختلف كل منها من بلد عربي إلى آخر، إلا أنه يمكن لنا رصد بعض المحاولات الفردية التي تبشر بالخير في الوطن العربي. وقبل الدخول في غمار المعوقات للتجارة الإلكترونية العربية يمكن أن نورد مثالاً على ذلك عن واقع التجارة الإلكترونية في بلد عربي كبير مثل مصر دخلته الإنترنت مبكرة نسبياً. فطبقاً لبيانات مركز المعلومات ودعم القرار التابع لمجلس الوزراء المصري حتى نهاية آب/أغسطس من العام المنصرم 1999، بلغ عدد المستخدمين للإنترنت 400 ألف مشترك، منهم 5 في المئة فقط يمارس التجارة عبر شبكة الإنترنت.

ويشير في هذا السياق الدكتور **شريف القصاص** الأستاذ في الجامعة الأميركية في القاهرة إلى موضوع التوعية حول التجارة الإلكترونية في مصر وكل البلدان العربية، لما لها من ميزات لمستقبل التجارة بقوله «لا بدّ من استخدام هذا النوع من التجارة من خلال قانون يسمح باستخدام أساليب حديثة وجديدة، وأن تتولى الهيئات الحكومية الإشراف على تطبيق هذا النظام. فبعد سنوات قليلة سوف نفاجأ بأن نسبة كبيرة من التجارة العالمية تتم إلكترونياً». وفي ندوة بالقاهرة حول التجارة الإلكترونية طالب المشاركون بسرعة تشكيل اللجنة التشريعية بوزارة العدل وتضم ممثلي الجهات والهيئات المهنية وقطاع الأعمال العام الخاص واتحاد الصناعات لمراجعة القوانين والأنظمة السارية واقتراح التعديلات التي تقتضيها طبيعة هذا النوع من النشاط. وطالبت الندوة كذلك بضرورة التوسع في استخدام بطاقات الائتمان وتسهيل حركة التجارة الإلكترونية، بفتح الاعتمادات إلكترونياً وإمكانية لعب دور الجهة الضامنة لأداء العمليات التجارية على الإنترنت.

أما الدكتور **بسيوني حمادة** من جامعة الإمارات العربية المتحدة فطرح تساؤلات عدة في معرض حديثه عن العرب والتجارة الإلكترونية كان من أهمها: إلى أي مدى تمثل التجارة الإلكترونية فرصة يجب اغتنامها أم تهديد يجب مواجهته؟ وهل البيئة العربية سياسياً وقانونياً واقتصادياً بوضعها الحالي تمثل تربة خصبة لإثبات وإنعاش التجارة الإلكترونية؟

إن الواقع الذي يجب أن يدركه القائمون على قطاع التجارة والأعمال العرب، هو دخول مؤثرات جديدة غيرت من جوهر التجارة العالمية، وأن الانترنت تشكل المؤثر الرئيسي والكبير في هذا القطاع الحيوي.

وعلى صعيد آخر قام السيد جاسم **محمد الشتي** مدير عام غرفة تجارة وصناعة البحرين بإعداد تقرير مفصل حول الأطر القانونية للتجارة الإلكترونية والاعتماد عليها. تناقلته غرف التجارة والصناعة في دول مجلس التعاون الخليجي لدراسته وإبداء الرأي حول ما جاء فيه. وقد أكد هذا التقرير ضرورة وضع الأطر القانونية للتجارة الإلكترونية والاعتماد عليها وذلك لضمان انسياب حركة التبادل التجاري إلى جانب الحفاظ على السرية التامة في التعاملات المالية.

وعلى صعيد آخر، أكد **حميد الطاير** وزير المواصلات في دولة الإمارات العربية المتحدة في كلمته بمناسبة افتتاح ندوة التجارة الإلكترونية التي نظمتها غرفة تجارة وصناعة دبي بالتعاون مع شركة مايكروسوفت أن جميع المؤشرات تدل على أن صناعة التجارة الإلكترونية الصاعدة ستصبح الثورة التقنية للقرن الحادي والعشرين وستمتد آثارها لتشمل الأفراد وقطاع الأعمال على حد سواء.

وأضاف وزير المواصلات الإماراتي أن التجارة الإلكترونية ليست مجرد تقنية سيكون بوسع قطاع الأعمال الأخذ بها أو إغفالها، وإنما هي أسلوب وستراتيجية اقتصادية قائمة بذاتها، فهي بنية جديدة لعقد الصفقات، وعالم واسع لتطوير الخدمات المصرفية وتفتح آفاقاً واسعة للتسوق العالمي. وأشار إلى أن قطاع الأعمال في دولة الإمارات يتميز بالانفتاح الكامل ولديه الفرصة لدخول الأسواق العالمية. واستعرض في حديثه مجموعة من التحديات التي تواجه تنفيذ التجارة الإلكترونية في المنطقة ومنها قصور بعض القوانين المعمول بها اقتصادياً خصوصاً في ما يتعلق بقوانين الوكالات التجارية وسط سوق رمادية من خلال التجارة الإلكترونية.

أما السيد **عبدالله قاسم لوتاه** المدير الرئيسي لتقنية المعلومات في بنك الإمارات الدولي، فأكد من جانبه أن التجارة الإلكترونية تتطلب إيجاد المزيد من التنسيق والتعاون بين البلدان العربية لإنجاحها في المنطقة، وأن البنوك والمؤسسات المالية تلعب دوراً محورياً في إنجاح وإدارة التجارة الإلكترونية. وأشار إلى أنه في الوقت الذي تصل التجارة على الإنترنت عالمياً إلى 300 مليار دولار، لا تتجاوز مساهمات الدول العربية جميعها نحو 11 مليون دولار فقط. وأكد على أهمية زيادة وعي المواطنين

بالتجارة الإلكترونية والعمل على ترخيص أجهزة الكمبيوتر والبرمجيات في الدولة وتخفيض الضريبة الجمركية الخاصة بمستلزمات تقنية المعلومات.

مواقع التجارة الإلكترونية

للأسف فإن مواقع التجارة الإلكترونية التي ابصرت النور في الوطن العربي تكاد تكون محدودة خصوصاً تلك المواقع التي تدعم اللغة العربية في محتوياتها، حيث يجهل معظم مستخدمي الإنترنت وممارسي التسوق الإلكتروني من المستخدمين العرب بوجود مواقع تسوق عربية ملفتة للانتباه. ورغم ذلك نلاحظ في الآونة الأخيرة نشاطاً واضحاً لعملية التجارة الإلكترونية في معظم الدول العربية التي تتوفر فيها خدمة الإنترنت:

أ – مدينة دبي للإنترنت: كأول بادرة حكومية عربية، جاءت مدينة دبي للإنترنت www.dubaiinternetcity.com بتكلفة 200 مليون دولار لمراحلها الأولية لدعم التجارة الإلكترونية في العالم العربي. وقد أعرب محللون وخبراء اقتصاديون عن تفاؤلهم بمستقبل التجارة الإلكترونية في منطقة الشرق الأوسط بعد إعلان دبي عن إطلاق مشروع مدينة دبي للإنترنت كأول منطقة حرة للتجارة الإلكترونية من نوعها في العالم.

وقد اعتبر كثير من الخبراء الاقتصاديين أن من شأن هذا المشروع تعزيز مكانة دولة الإمارات على خريطة التجارة العالمية. ففي لقاء تم بين **محمد القرقاوي** مدير مدينة دبي للإنترنت مع السيد **ديفيد راندل** الملحق التجاري الأميركي أشار **القرقاوي** بأنه منذ إعلان حكومة دبي عن إطلاق مشروع مدينة دبي للإنترنت بدأنا بوضع الخطط والدراسات الميدانية بالتعاون مع فريق من الخبراء والمختصين في مجال تقنية المعلومات من أجل وضع المشروع حيز التنفيذ خلال سنة على أبعد تقدير. أما **راندل** فأعلن عن إعجابه بالمشروع واصفاً إياه بالطموح والجريء في وقت باتت منطقة الشرق الأوسط بحاجة إلى قرارات وخطوات كبيرة من هذا النوع للانتقال من المفهوم التقليدي للتجارة إلى التوجه الاقتصادي العالمي الجديد الذي يطغى عليه اقتصاد المعلومات.

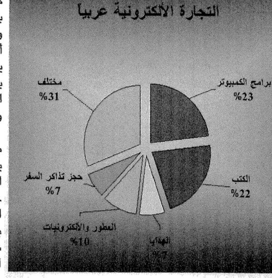
ب – اريبيا – أون – لاين: أعلنت arabia.on.line عن إطلاق موقع

تعديل الأنظمة التجارية العربية ليس مجدياً والحاجة ملحّة لسنّ قوانين خاصة بالتجارة الإلكترونية

5 في المئة فقط من المستخدمين العرب للإنترنت يمارسون التجارة عبر الشبكة

تسوقها الافتراضي على الإنترنت أريبيا شوب arabiashop وذلك بهدف تزويد زائري الموقع بمجموعة متنوعة من أحدث المنتجات العالمية، حيث يعتبر الموقع نقطة اتصال بين بائعين دوليين يعرضون منتجاتهم مباشرة وبين مستخدمي الإنترنت الراغبين في شراء منتجات عبر الشبكة.

ويتميز موقع **اريبيا – أون – لاين** بسهولة تصفحه وجمال تصميمه الذي يدعم اللغة العربية، وتعرض arabiashop مجموعة واسعة من المنتجات تمتد من الكمبيوتر والسلع الاستهلاكية إلى الكتب والهدايا والأزهار. ويقدم الموقع وصلات بموقع البائع حيث يمكن للعميل أن يملأ استمارة الشراء ويبتاع المنتج مباشرة من الشبكة المصنعة. وبمجرد الشراء تبدأ الإجراءات ويتم الشحن بالطريقة التي يتم



الاتفاق عليها.

ج – مكتبة النيل والفرات: يعتبر موقع مكتبة النيل والفرات www.neelwafurat.com والذي تديره الدار العربية للعلوم والمتخصص ببيع الكتب العربية، من المواقع العربية الجيدة، حيث يبلغ عدد الكتب الموجودة فيه حالياً 60000 كتاب عربي ويعتمد الموقع على تقنية المقابس الآمنة لحماية المبادلات التجارية.

د – موقع www.14m.com: يتبع هذا الموقع لمجموعة اليوسف العالمية وعلى الرغم من كونه موقعاً يعمل ويدار من ارض عربية، إلا أنه خلا كالكثير غيره من مواقع التجارة الإلكترونية من دعم للغة العربية. وقد بدأ نشاطه كموقع لبيع معدات ولوازم الكمبيوتر وبرامجه، ثم توسع ليشمل العديد من المنتجات الاستهلاكية والزينة والمنتجات الحرفية، ويستخدم الموقع تقنية الشهادات الرقمية digital certificates وكذلك التشفير باستخدام تقنية المفتاح العام «Public Key Encryption».

وهناك العديد من مواقع التجارة الإلكترونية في العالم العربي مثل موقع uaemall.com، شبكة الزهور المصرية، انترنت بوكيه في لبنان والعديد غيرها.

عوائق الانتشار

إن تسليط الضوء على معوقات انتشار التجارة الإلكترونية على صعيد الوطن، ليس بالأمر اليسير إذ تختلف الرؤى والأبعاد باختلاف الدول العربية وأنظمتها ومواردها المالية وكذلك مدى توفر خدمة الإنترنت فيها، فواقع الحال في مصر مثلاً يختلف عنه كثيراً في لبنان وكذلك لا يمكن المقارنة بين الظروف الاقتصادية في السودان وموريتانيا مع دول الخليج العربي. إلا أن النقاط الرئيسية لتلك المعوقات يمكن اعتبارها عاملاً مشتركاً يتقاسمها أبناء العروبة مع همومهم الحياتية التي قد تتشابه إلى حد بعيد. ومن أهم هذه المعوقات ما يلي:

1 – السرية والأمان: ما زال الكثير من المستخدمين لشبكة الإنترنت يمتنعون عن استخدام بطاقاتهم الائتمانية أو التصريح بأرقام حساباتهم المصرفية، أو غيرها من المعلومات الشخصية، لعدم اقتناعهم بالقدر الكافي من الأمان والسرية على شبكة الإنترنت. وعلى الرغم من الجهود المبذولة من قبل القيّمين على


14.M.COM: يخلو من دعم للغة العربية

البطاقات الائتمانية والمسؤولين عن الخدمات البنكية عبر الشبكة إلا أن العالم العربي ما يزال في حاجة إلى المزيد من حملات التوعية، وكذلك إلى منتجات من البطاقات التي تتمتع بمستوى أمان وفعالية يصل إلى قناعة المستخدمين. وقد صرّح السيد **بيتر سكويفن** نائب الرئيس والمدير العام لمنطقة الشرق الأوسط لدى شركة فيزا العالمية أن الشركة انتهت من إعداد نظام للحماية معقد إلى درجة كبيرة بحيث يضمن سلامة هذه العملية من دون مخاوف، ولا زال هذا النظام قيد الاختبار في مصارف المنطقة العربية.

2 - **تكلفة بناء مواقع التجارة الإلكترونية:** لا زالت بعض الجهات التجارية تعتبر تكلفة إقامة مواقع تجارة إلكترونية مرتفعة بعض الشيء، خصوصاً إذا أخذنا في الاعتبار أن عوامل نجاح الموقع يعتمد على مدى اللمسات الاحترافية في تصميمه وبرمجته وإدارته، ما يحتاج إلى مبرمجين وتقنيين ذوي خبرات طويلة، الامر الذي يزيد من تكاليف المواقع التي تحمل مؤهلات النجاح، كذلك ارتباط الموقع بالخدمات التي يقدمها مزودو الخدمة في الوطن العربي والتي ما زالت تشكو من البطء في العديد منها.

3 - **اختلاف الأنظمة الاقتصادية والتشريعات التجارية:** لعل افتقار القوانين والأنظمة التجارية في البلدان العربية إلى تشريعات تنظم عمليات التجارة الإلكترونية حيث يتم فيها اعتماد المستندات التجارية الإلكترونية، يحول دون الانتشار الأمثل للتجارة الإلكترونية خصوصاً في حال وجود نزاعات تجارية لا تغطيها قوانين شاملة لها. وكذلك بعض القيود التي تفرضها جمارك بعض البلدان العربية وفشل عملية إيصال الطلبيات في وقتها او ارتفاع كلفة الشحن والتخليص في بعض البلدان.

ولعل الترقيع والتعديل في الأنظمة والقوانين التجارية العربية لم يعد مجدياً، وإنما هناك حاجة ملحة لسن قوانين تجارية مخصصة للتجارة الإلكترونية تسهل حركتها وتدعم وجود واعد لها في المنطقة العربية، إضافة إلى انشغال معظم الشركات الكبرى في المنطقة بحل مشكلة العام 2000 ما أدى إلى تأجيل تطوير مواقع للتجارة الإلكترونية وعدم إعطائها الأولوية اللازمة. كذلك فإن عدد مشتركي الإنترنت لم يزل قليلاً في الوطن العربي وعدم وصول مستوى الخدمات إلى الحد الذي يشجع تلك



أربيبا - أون - لاين:
سهولة التصفّح وجمال التصميم

التجارة ويساعد في نموّها.

بيانات وأرقام

وفي دراسة ميدانية أعدتها مجموعة (دي.أي.تي) طرحت فيها استبيانات لمجموعة من مستخدمي الإنترنت، ومزودي خدمات الشبكة، وأصحاب المتاجر الإلكترونية المتواجدة، وشركات تطوير البرمجيات وشركات حلول التجارة الإلكترونية في المنطقة كانت النتائج بالنسبة للوطن العربي تدعو للوقوف أمام معوقات التجارة الإلكترونية في منطقتنا. فعلى سبيل المثال أفادت الدراسة بأن نسبة من قاموا بعمليات شراء على الشبكة من بين



مدينة دبي للإنترنت:
أول بادرة حكومية عربية بكلفة 200 مليون دولار

مستخدمي الإنترنت العرب لم تتجاوز الـ4 في المئة (علماً أنها في أميركا تقارب الـ25 في المئة)، بينما امتنع 96 في المئة من المستخدمين العرب عن ممارسة الشراء عبر الإنترنت، حيث تنوعت المشتريات بين الإلكترونيات وأجهزة برامج الكمبيوتر، وشراء الكتب والملابس، والهدايا والكماليات وتذاكر السفر وحجوزات الفنادق وحيث حققت مشتريات برامج الكمبيوتر أعلى النسب (23 في المئة) ثم تلتها مشتريات الكتب (22 في المئة) ثم الهدايا (7 في المئة) وتلتها العطور والإلكترونيات بنسبة (10 في المئة)، ثم حجز تذاكر السفر بنسبة (7 في المئة) وتراوحت قيمة مشتريات الأفراد بين اقل من 50 دولاراً كحد أدنى و 400 دولار كحد أقصى حيث بلغ متوسط عملية الشراء الواحدة على مدار عام كامل 184 دولاراً. أما معدل مجموع المشتريات للفرد الواحد على مدى العام نفسه فبلغ 644 دولاراً. ومع الأخذ في الاعتبار أن حجم الإنفاق على الإنترنت كما ورد سالفاً بلغ 4 في المئة من عدد المستخدمين، وبحساب هذه النسبة من بين عدد وسطي لمستخدمي خدمة الإنترنت في



مكتبة النيل والفرات: 60 ألف كتاب عربي

العالم العربي والمقدر بـ 450 ألف مستخدم، يكون حجم الانفاق التقريبي من خلال التجارة الإلكترونية في الوطن العربي نحو 11,5 مليون دولار. وجاءت مصادر الشراء في غالبيتها العظمى (92 في المئة) كمشتريات من مصادر خارجية. ولوحظ وجود نسبة لا بأس بها من حالات الدفع بالشيكات (58 في المئة) وكذلك التحويل البنكي (8 في المئة) ما يدل على وجود حاجة لدعم مفهوم الدفع بالبطاقات الائتمانية، وإيجاد وسائل تقنع مستخدمي الشبكة بجدوى استخدام بطاقاتهم ومنحهم عنصر الأمان والسرية لذلك. ■

عمار عقيلي

أصعب كلمات المرور يمكن كسرها في ثوانٍ

الإنترنت تعرّي شخصيتك وأسرارك واللصوص وراء ثقب الباب



خرق الخصوصية



اليقظة ضرورية



لا مكان للاختباء

هل أصبحت الشبكة، كما يظن البعض اليوم، «مشاعاً» للمرتكبين والمتلاعبين الذين يتصيدون المعلومات وأرقام بطاقات الدفع أو الحسابات المصرفية أو غيرها في غفلة عن اصحابها؟ وماذا لو أصبح اختراق اسرار الشبكة ومواقع البريد الألكتروني مسألة سهلة – أو على الاقل ممكنة – مع توافر تقنيات معينة أو وجود ثغرات في أنظمة أمن المعلومات على الشبكة لم يتم سدها حتى الآن رغم تأكيد الشركات المزوّدة؟

بفضل التقنيات التي تتطور كل يوم أصبح في إمكان العديد من لصوص الإنترنت أن يقتحموا جهازك المربوط بالشبكة ويستولوا على المعلومات الحساسة التي يحتوي عليها: من عنوان السكن ورقم بطاقة الدفع، ورقم حسابك المصرفي (ورصيده) واسهمك، وملفاتك، ونوع عملك، الى الحصول على صورة زوجتك وأولادك الخ... بل أن في إمكان هؤلاء اللصوص أن يزرعوا في جهازك الفايروس المناسب لضرب البرنامج الذي يحميك من الفايروسات.

إنه باختصار خرق لشخصيتك الشبكية والمعنوية وحقوقك واجتياح بشع لحياتك كمستهلك حرّ في «النظام الشبكي». بالطبع لاشيء يؤكد أنك ستبدأ بدفع المال لشراء برامج حماية من «الهجمات الإلكترونية بينها شراء برامج حماية جديدة بعدما يكون اللصوص قد حطموا شيفرة برامج لاحماية الأولى. وهكذا. حتى أن صفة «العاري» إلكترونياً يبدو تعبيراً مناسباً جداً، لأن كل ما تفعله وتقرره وتقوله على الشبكة، يمكن تسجيله وحفظه وأرشفته في شركة ما، لغاية مستقبلية قد تكون مثلاً تقدمك لوظيفة في شركة بعد خمسة أعوام، عندها يطلب مدير تلك الشركة معلومات عنك من الموقع الذي كان يؤرشف عنك وعن غيرك المعلومات، فيأخذ نبذة عن تصرفاتك على الشبكة. ما هي المواقع التي كنت تزورها؟ ماذا كنت تقول في أحاديثك المباشرة Chat؟ من هم أصدقاؤك الإلكترونيون وما محتوى رسائلك إليهم؟ والى ما هنالك من المعلومات الشخصية جداً عنك.

ماذا يعني ذلك؟

قد تقول: «حسناً وإن يكن. ماذا يمكنهم فعله بعد أن يعرفوا؟» الحقيقة الصادمة في هذه المسألة تجعل السؤال: ما الذي لا يمكنهم فعله بعد أن يعرفوا؟ بل أن خرق خصوصيتك ليس محدوداً شبكياً، فهو قد يصبح خرقاً لخصوصيتك البريدية أو المالية. فإذا كنت تملك بطاقة دفع مصرفية وتحتفظ برقمها التسلسلي في إحدى ملفاتك فإنك قد تستيقظ يوماً لتكتشف أن أحدهم اشترى بها بعض الملابس له ولأولاده! والأخبار عن هذا النوع من الحوادث تكاد تكون يومية. خذ مثلاً ما أوردته صحيفة لوس أنجلوس تايمز أخيراً عن إحدى السيدات التي اشتكت من أنها دخلت موقعاً للتسوق الإلكتروني لتحجز رحلة، لتكتشف لاحقاً أن بطاقتها المصرفية استخدمت للشراء ثلاث مرات من مواقع إباحية، قبل أن تسارع إلى إيقافها. أو خذ ذلك الرجل الذي إشتكى من أنه بعدما دخل أحد المواقع التجارية استخدم أحدهم

رقم بطاقته ليشتري وصفة دوائية بقيمة 373 دولاراً. بينما اشتكى أحد موظفي شركة لبيع السيارات المستعملة أن بطاقته التي تساوي 1800 دولار قد صُرفت على شراء أدوات إباحية من الشبكة بعدما أعلمه مصرفه بذلك آخر الشهر.

«كلمات سر» غير سرية

حتى وقت قريب كانت القناعة الدارجة بين مستخدمي الكمبيوتر أن كلمة السر Password التي تسمح برامج الكمبيوتر باستخدامها لحماية المعلومات أو الوثائق الخاصة توفر حماية كافية. لكن الحقيقة اليوم أصبحت أن أي كلمة سر أو مفتاح مرور لأن البرامج التي يمكنها تحليل كلمة المرور وتفكيكها عديدة ومتوافرة باثمان زهيدة. ومن هذه البرامج «Password crack» و«Password Recovery» وغيرها من البرامج المتوفرة على الشبكة.

ويسخر بعض خبراء الكمبيوتر من اطمئنان المستخدمين العاديين للحماية المتوافرة في كلمة السر بالقول ن كلمة السر أو «كلمة المرور» لم تعد تعني شيئاً، إذ يمكن تخطيها بثوان كما لو أنها غير موجودة أصلاً.

أضف إلى ذلك أن هناك شركات متخصصة في تخطي كلمات المرور خصوصاً تلك العائدة إلى شركات مهمة، حيث يطلب منهم عملاؤهم لقاء دفع مبالغ من المال شراء برامج متخصصة في فك كلمات المرور المستخدمة من شركات منافسة بغية الحصول على معلومات تجارية سرية واستخدامها في السوق. ومن هذه الشركات مثلاً دوكيوسيرش Docusearch التي تملك موقعاً على الشبكة ولا تستحي من تسويق خدماتها القانونية وغير القانونية.

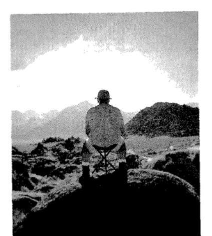
ولمزيد من الإطلاع نورد هنا لائحة أسعار تنشرها شركة مماثلة على الشكل التالي:

1 – كشف رقم الضمان الإجتماعي: 49 دولاراً.

2 – كشف رقم حساب في المصرف: 45 دولاراً.

3 – كشف رقم رخصة القيادة: 35 دولاراً.

4 – مراقبة جهاز خليوي: 84 دولاراً.



لن تكون وحدك بعد الآن

5 – كشف محفظة الأسهم الشخصية: 209 دولارات.

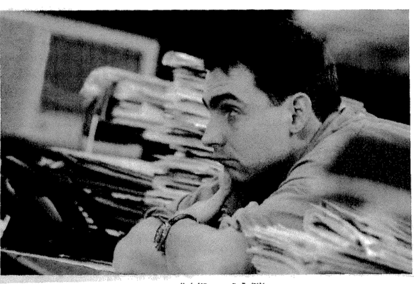
الشركات الكبيرة متهمة

كأنه لا يكفي أن تكون بعض الشركات الصغيرة متورطة في أنشطة غير قانونية، فإن التقارير والتحقيقات التي نشرت في المدة الأخيرة أظهرت أن الشركات الكبرى ضالعة في ممارسات مماثلة بل أكثر خطورة. فها هي شركة Intel، أكبر صانع للمعالجات الدقيقة اليوم تعترف رسمياً بأن معالجاتها الجديدة بنتيوم–Penium-III3 تحتوي على رقم متسلسل يمكن التعرّف عليه من الشركة عند اتصال المستخدم بالشبكة. الشركة قدمت تبريرات مقبولة وأخرى غير مقبولة، وهو أنه بالإمكان إنزال برنامج يقوم بإغلاق باب كشف الرقم أمام الآخرين على الشبكة. المعارضون قالوا أنه بالإمكان خرق هذا البرنامج والدخول إلى حقل خاص يحتوي على الرقم، ولذلك لا فائدة من البرنامج.

مايكروسوفت أيضاً دخلت في هذه الدوامة بداية العام الحالي، عندما أنزلت برنامجها التشغيلي ويندوز 98، الذي اتضح أنه مجهّز ليلصق إلى كل ملف، رقم تعريف ID يمكن بواسطته ملاحقة الأشخاص على الشبكة كلما تنقلوا بين مواقعها. إضافة إلى ذلك إتهمت مايكروسوفت بأن خيار Windows Update المضمّن في Win 98 يوفّر إمكانية الدخول إلى جهاز المستخدم كلما دخل موقع مايكروسوفت الشبكي، بحيث تجري الشركة تحليلاً لمحتويات الجهاز، من ملفات مختلفة وتجهيزات بما في ذلك ربما الرقم المتسلسل الذي وضعته انتل في رقاقاتها!

كذلك أعلنت الشركة أن متصفحها «انترنت إكسبلورر» يعاني من مشكلة تؤدي إلى كشف المسؤولين عن موقع ما على محتويات الزائرين، وهي تعمل على حلها في الإصدارات المقبلة.

نيتسكايب لم تسلم من الاتهامات التي طالت متصفحها نافيغيتور، وملخصها أن لغة البرمجة التي استخدمت في برنامج التصفح Java-script تعرقل إمكانية إخفاء المعلومات الإلكترونية الشخصية الخاصة بالزائر



ملفاتك قد تصبح بمتناول الجميع

في مواقع الشبكة. المسؤولون في نيتسكايب عقبوا على الموضوع بقولهم: «لقد قمنا بتطبيق برمجة Java-script بحسب المعايير القانونية المطلوبة ولسنا مسؤولين عن أي اضرار تنتج عن ذلك».

ويمتد الحديث في إطار نزعة الشركات إلى كشف خصوصية المستخدمين لاستعمال معلوماتهم إما في المراقبة أو الملاحقة أو التسويق مثلما فعلت شركة نيسان في شهر نيسان/إبرايل الفائت. فهي عمدت إلى جمع نحو 24 ألف عنوان بريدي مهتمين بإحدى سياراتها وقامت بإرسال إعلان إلى الجميع. والسؤال كيف استطاعت الوصول إلى عناوينهم، من أعطاها إياهم، ومن زوّدها بالمعلومات عن إهتمامهم بسيارتها؟

وهكذا يكون خرق حرمة المستهلكين على الشبكة على قدر بالغ من الاتساع، والمشكلة تتعدى الأفراد لتطال الشركات وتضفي تشاؤماً على واقع الشبكة.

لا تأكل الحلويات!

حين تتجوّل بين المواقع يعرض عليك بعضهم إضافة ما يشبه الـ Book mark إلى جهازك، كي تحصل على واجهة Interface خاصة بك كلما دخلت الموقع الذي أخذت منه ما يسمى Cookies وهي ملف نص يوضع على جهازك من قبل المواقع التي تزورها ولأنها تحتوي فقط على نصوص، فهي لا تنقل الفايروسات أو تسبب الأذى للجهاز ولكنها قد تؤدي إلى فتح ثغرة في حرمتك الإلكترونية.

فالنص الذي يتبع للحلوى (Cookie) التي إخترتها سيبقى على جهازك وهو سينشط في كل مرة تزور الموقع الذي أخذتها منه. وبهذا سيتعرف عليك الموقع ويقرر أي صورة سيعرض. وتبقى هذه الحلوى الشبكية لأعوام طويلة على جهازك إلى أن تدخل الموقع من جديد.

لكن كيف يمكن استخدامها ضد حرمتك الإلكترونية؟

حين تترك الموقع وتزور العديد من المواقع الأخرى، أو تجري أحاديث مباشرة أو ترسل e-mail وغيرها من سلوكياتك الشبكية، ستسجل هذه «الحلوى» كل ما تفعله، وعندما تعود إلى الموقع ستفرغ جعبتها حيث برمجت أن تقوم بذلك.

وقد يحصل أن يسرق موقع آخر حلوى ليست له، ويستخدم المعلومات التي تحملها لمصلحته.

إجراءات للحماية

أوروبا تنحو إلى شبه مقاطعة إلكترونية مع الولايات المتحدة. فمركز حماية المعلومات الأوروبي EDPD عمل على إصدار منع في تشرين الأول/أكتوبر 1998 يقضي بوقف تصدير المعلومات الشخصية للمواطنين الأوروبيين إلى الدول التي لا تحمي المعلومات الشخصية بمن فيها الولايات المتحدة.

والحكومة الفيدرالية الأميركية عارضت مركز الحماية منذ بدء عمله بسبب إمكانية تأثير قراراته في إنشاء حواجز أمام الشركات الأميركية.

وهذا الوضع دفع العديد إلى المطالبة باتفاقية أوروبية – أميركية لتسهيل التجارة الإلكترونية بين القارتين، لكن حتى الآن لا جديد. وآخر الإخفاقات كان مؤتمر التجارة العالمي الذي لم يستطع جمع الدول تحت مظلة قانونية واحدة في ما خصّ التجارة الإلكترونية وفتح الحدود أمام تبادل المعلومات. ■

كيف تحتفظ باسرارك الخاصة ومعلوماتك على الإنترنت

شركات تقدم وسائل الحماية من الاختراق، لكن هل تعرف أي الوسائل فعالة حقاً

مع تزايد حالات اختراق السرية على الإنترنت وتزايد الوسائل لكسر مفاتيح الدخول إلى المواقع الشخصية بدأت تنشأ شركات متخصصة في توفير الحماية لمستدمي الإنترنت من خلال توفير المنتجات التي يتم دوما تطويرها لكي تتماشى مع تطور تقنيات الاختراق. تماما كما اصبحت الحال مع فيروسات الكمبيوتر التي يتم تصميم الجديد منها في كل يوم فتقوم الشركات بتصميم برامج كشفها واستئصالها في وقت قصير. وهنا بعض النصائح والخطوات التي يمكنك اتخاذها:

1 – تجنب إعطاء معلومات شخصية عنك إلى المواقع التي لا تثق بها جداً.

2 – أطفىء في متصفحك خياري جافاسكريبت Java script وجافا لأنهما يوفران الكثير من العناء على من يحاول أخذ معلومات من جهازك من دون إعلامك.

3 – إذا أردت مزيداً من الحماية تجوّل «مجهولاً» Anonymous لقاء بدل معقول من خدمات مواقع مثل www. anonymizer. Com، أو تحول إلى استخدام تقنية التشفير Encryption من مواقع مثل www. pgpi. com. وهناك شركات أخرى تقدم بوسائل مختلفة لحماية خصوصياتك على الشبكة منها : Proxymate.com و Freedom.net وغيرها.. لكن تكاثر شركات الحماية يمكن في حد ذاته أن يتحول إلى مشكلة لأن من الصعب على المستخدم أن يعرف أي شركة أو تقنية تقدم فعلاً حماية تامة. لذا فإننا إذ نعرض لهذه الاسماء فإننا لا نقصد بذلك المصادقة على أقوال هذه الشركات، إذ يتعين على المستخدم للشبكة أن يجري البحث اللازم وأن يسأل ويستشير خبراء يثق بهم حول الموضوع.

هذه البرامج يمكنها أن تمكنك من التجول «مجهولاً» في الشبكة أو تؤمن لك سبلا لإخفاء عنوانك ورقمك الإلكتروني. كما يمكنها أت تحميك من الملفات التي تتعقبك مثل Cookies وغيرها من البرامج المعادية، حتى انه يصبح بإمكانك إرسال بريدك الإلكتروني من دون الإفصاح عن اسمك ورقمك وعنوانك. وفي ما بعد تنوي الشركات هذه تأمين مسح للمواقع التي يجب الانتباه إلى ملفاتها بعد تصنيفها مواقع حساسة. أما كلفة الحصول على هذه الحماية فانها تتروامح بين 15– 20 دولاراً في الشركات المختلفة.

الحماية الشخصية على الشبكة تتطلب الثقة والقوانين، وكلاهما بحاجة إلى بعض الوقت. وقضايا الشبكة الناشئة حديثة بمجملها وتتطلب منّا الكثير من الصبر والتآلف وهما أيضاً يتطلبان الوقت. لقد أمضينا قرناً قبل أن نثق بالسيارات وننظم استخدامها وبناها التحتية وقوانينها، لذلك فإن بلوغ مرحلة الثقة بالشبكة سيأخذ أيضا بعض الوقت ولا بد أن يسبقه أولا حل العديد من المشاكل التي تبرز خلال التطبيق.


اليوسفي: فك القيود

بعد جدل الجدولة الزمنية

تحرير قطاع الاتصالات المغربي العام 2002

منذ تفويت الترخيص الثاني للهاتف النقال، يحظى قطاع الاتصالات المغربي بأهمية قصوى داخل الأوساط الاقتصادية، ما جعل الاتفاق حول جدولة زمنية للتحرير الفعلي صعباً، الا إن الوزير الأول عبد الرحمن اليوسفي حسم الموضوع عندما أعلن أمام البرلمان المغربي أن قطاع الاتصالات في المغرب سيعرف التحرير سنة 2002، ما وضع حداً لجدل عمره أسابيع حول الموعد الفعلي لتحرير قطاع الاتصالات. ففي الوقت الذي كان الفاعلون والمهتمون في القطاع ينتظرون ان يتم ذلك خلال سنة 2000، اتضح وجود ما وصفته بعض الدوائر الحكومية «بصعوبات تقنية» قد تؤخر التحرير.

الدار البيضاء – سمير شوقي

الجدل الذي حرك الأوساط الاقتصادية نابع من تقييم العملية التي قد تبلغ 4 أو 5 مليارات دولار. ففي الوقت الذي ترى بعض الجهات ان أي تأخير سيضر بالعملية من جراء منافسة أسواق أخرى، هناك من يظن أن الإسراع بالتحرير قد يدفع الحكومة المغربية الى قبول اعتمادات اقل من القيمة الحقيقية للعملية.

وهاجس عملية تخصيص الترخيص الثاني للهاتف النقال، التي منحت حكومة المغرب مداخيل إضافية تقدر بنحو 100 في المئة من القيمة المنتظرة، جعلت المهتمين بالقطاع في المغرب يفضلون التريث حتى يتسنى للحكومة جني أكبر الأرباح الممكنة من العملية.

وكانت دراسة حول تحرير القطاع بدءاً من سنة 2006 أجّجت النقاش، لكن **العربي عجول** كاتب الدولة في كتابة الدولة المكلفة بالبريد والتقنيات الإعلامية أكّد بعد تصريح الوزير الأول **اليوسفي** «ان موعد 2006 كان سيناريو ضمن سيناريوهات عدة»، مضيفاً أن الاولوية ستعطى للفروع ذات أكبر قيمة مضافة وستكون أولى خطوات التحرير انطلاقاً من شباط/فبراير بمنح ثلاثة تراخيص لاستعمال البنى التحتية العمومية فيما تتلخص باقي المواعيد في تحرير تدريجي بإعادة جدولة التعرفة والعمل على توسيع قاعدة السوق المغربية واختيار شريك من حجم دولي لمرافقة شركة «اتصالات المغرب» في تحدي التحرير.

ويتجلى ذلك في فقرات «مشروع ستراتيجية القطاع» الذي تبنّته كتابة الدولة المكلفة بالاتصالات والتقنيات الإعلامية والتي ينص بعضها على أولوية ولوج المنافسة لأن تعدد المتدخلين بالقطاع سيعجل بولوج أحدث التقنيات التكنولوجية وفي الوقت نفسه تعتزم الحكومة دعم دور الوكالة الوطنية لضبط التكنولوجيات لمرافقة مختلف مراحل التحرير في ظروف جيدة.

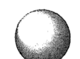
إرتياح البنك الدولي

وقالت بعض المصادر أن تأخير تحرير القطاع سيشكل خرقاً لاتفاقات منظمة التجارة الدولية، إلا أن الحكومة المغربية نفت ذلك على لسان **عجول** الذي أكد ان المغرب يلتزم بما تعهد به تجاه المنظمة مع احتفاظه بحقه في تغيير جزء أو كل المشروع المتعلق بـ«التحرير». وهي إشارة يقصد بها أن التحرير لن يكون نهائياً سنة 2002 إذ ستبقى بعض الفروع لما بعد ذلك التاريخ. وإذا كان أي ردّ رسمي من قبل المنظمة لم يسجل، فإن البنك الدولي، على لسان ممثله في الرباط نفى جملة وتفصيلاً ما قيل حول أخطاء سجلها البنك في مرحلة الإعداد للتحرير.

وقال **اوليفيي كودرون** مدير مكتب الرباط للبنك الدولي بأن مؤسسته عبّرت عن موقفها في نشرة صدرت شهر كانون الثاني/نوفمبر 1999 وجاء فيها أن تجربة المغرب في عملية الترخيص الثاني للهاتف النقال كانت بمثابة درس للاقتصاديات الصاعدة وأضاف «إن السوق الدولية تبنّت هذه التجربة عندما كان الإقبال كبيراً على العملية والنجاح مآلها. إن البنك الدولي ساند السلطات المغربية بمنحها خلال شهر حزيران/يونيو 1999 قرضاً يصرف لدعم الإصلاحات في قطاع الاتصالات». وأثنى **غوردن** على الحكومة المغربية بسبب الطريقة التي تعاملت بها مع تفويت الترخيص الثاني للهاتف النقال وبصفة خاصة الشفافية التي سادت دراسة طلبات العروض التي تقدمت بها ثماني مجموعات دولية وفاز بها كونسورسيوم مغربي اسباني برتغالي: «ميدي تليكوم» الذي أدى ثمناً للصفقة ما قيمته 1.1 مليار دولار وهو ما اعتبر رقماً قياسياً في قطاع الاتصالات في العالم الثالث. ■

الالتزام المغربي تجاه منظمة التجارة الدولية

التزم المغرب بفتح أسواقه الخاصة بخدمات الاتصالات بالترخيص للشركات الأجنبية لتقدم الخدمات الأساسية في قطاع الاتصالات بما فيها الخدمات الصوتية وخدمة التلكس والشبكة الرقمية. وبموجب هذا الالتزام تبقى هذه الخدمات حكراً على شركة «اتصالات المغرب» حتى تاريخ 31 كانون الاول/ديسمبر 2000. ومع مطلع 2002 لن تكون هناك أي شروط تحدد عدد الفاعلين الذين بإمكانهم ان يقدموا خدمات الهاتف الثابت المحلي أو الدولي. أما بخصوص الهاتف النقال أو شبكة الراديو فإنها مشروطة بالحصول على ترخيص بعد اجتياز طلب عروض مقدم من قبل الوكالة الوطنية لتقنين المواصلات.



جديد الشركات

العالمية

تدير موقع الراجحي على الشبكة



عبد الله الراجحي مدير عام «الراجحي المصرفية»

بهدف تعزيز خدمات موقعها على الشبكة العالمية للمعلومات (الإنترنت)، قامت شركة الراجحي المصرفية للإستثمار بتوقيع عقد سنوي مع الشركة العالمية للإنترنت والإتصالات «العالمية إنترنت» تقوم الأخيرة بموجبه بإدارة وتحديث موقع الراجحي على الشبكة.

وأعلن **عبد الله الراجحي** مدير عام «الراجحي المصرفية» أن هذا العقد سيقوم ببناء هيكل قوي لمجموعة من الخدمات المصرفية الإلكترونية والعمليات المالية الشبكية التي سيتمّ توفرها عبر موقع الراجحي على الإنترنت، وأن الشركة، وإلى جانب المعلومات التي يوفرها الموقع، تسعى إلى تطوير خدماتها بصورة منتظمة بحيث يصبح الموقع الشبكي مستقبلاً «فرع مصرفي خاص».

أي بي أم IBM

مدير عام جديد للمنطقة



فريد متولي

أعلنت أي بي أم عن تعيين **فريد متولي** مديراً عاماً لعملياتها في منطقة الشرق الأوسط ومصر وباكستان.

و**متولي** انضم إلى IBM في كندا العام 1981، تدرج في مناصب عديدة في مجال تطوير البرامج والتسويق حيث انتقل إلى الولايات المتحدة العام 1985 في منصب مدير مركز التسويق العالمي التابع للشركة لمنتجات IBM الموجّهة إلى مجموعات العمل.

وقال **متولي** «تحدث كل يوم تغييرات جذرية في الطرق والأساليب التي يتّبعها الناس للتواصل ولمباشرة أعمالهم وأنا أتطلع للعمل مع زملائنا وشركاء أعمالنا في المنطقة لمساعدتهم في الإستفادة من مزايا العصر الرقمي الجديد». هذا ولدى **متولي** الذي يحمل الجنسية المصرية، شهادة الماجستير في علوم الكمبيوتر، كما حصل على براءة اختراع قدمها على كمبيوتر IBM العربي.

أوراكل Oracle

خطط شاملة للأعمال الإلكترونية في الخليج



حسام دجاني

مع تزايد إهتمام القطاعين العام والخاص في مجال الأعمال الإلكترونية، أعلنت أوراكل عن رعايتها لعدد من الندوات التدريبية في الخليج فيما يخصّ تقنيات وحلول وخدمات الأعمال الإلكترونية. وتخطط أوراكل لرعاية أكثر من 16 ندوة تدريبية في كل من الإمارات والبحرين وعمان وقطر والكويت، لتشرح من خلالها الخطوات التي يتعيّن على الحكومات والقطاع الخاص اتخاذها للإستفادة من الأعمال الإلكترونية. ويدعم هذه المبادرة من أوراكل المؤتمر السنوي لمجموعة مستخدمي أوراكل في الشرق الأوسط وأوربا EOUG الذي عقد في دبي بين 7 و 8 شباط/فبراير تحت شعار «تبني الأعمال الإلكترونية». وصرّح **حسام دجاني**، المدير الإقليمي لأوراكل الشرق الأوسط «ان بيئة الأعمال الإلكترونية في المنطقة تواجه تغيراً غير مسبوق مع قدوم الأعمال الإلكترونية».

مايكروسوفت Microsoft

الإصدار العربي من نظام ويندوز 2000

أعلنت شركة مايكروسوفت الخليج ودول شرق المتوسط (GEM) عن مباشرتها بإنتاج الإصدار العربي من نظام التشغيل ويندوز 2000، حيث تسجّل مرة أخرى مستوى قياسياً على صعيد المهلة الزمنية المستغرقة لتطوير الإصدار العربي من نظام التشغيل.

وتشكل الإنترنت المجال الرئيسي الذي يميّز المزايا اللغوية في نظام ويندوز 2000، حيث أن طبيعته المتعددة اللغات تسهل تطوير صفحات شبكة الإنترنت ونقلها إلى العربية. ويعتمد مايكروسوفت ويندوز 2000 على بنية النظام ويندوز ان تي نفسه، وهو موجّه للمستخدمين في المؤسسات وعلى نطاق الشبكات ابتداءً من الأجهزة المحمولة والأجهزة المكتبية، وصولاً إلى الأنظمة التكتلية للأجهزة الخادمة، وفيما يخص المستخدم المنزلي لا يزال الإصدار الثاني من نظام التشغيل ويندوز 98 هو البيئة الملائمة لهم. وأعلنت مايكروسوفت عن بدء توفير الإصدار العربي من ويندوز 2000 للمستخدمين في الأسواق ابتداءً من آذار/مارس 2000.

بنك القاهرة عمّان يعتمد على تقنيات مايكروسوفت

في خطوة لتعزيز البنية الأساسية لتقنية المعلومات، وقّع بنك القاهرة عمان في الأردن اتفاقية عالمية لتعميم تقنيات مايكروسوفت في فروعه ومكاتبه في الأردن البالغ عددها 25 فرعاً و21 مكتباً، بالإضافة إلى شبكته وفروعه في بلدان أخرى. وقال **سليم الأرملي** مساعد مدير عام البنك «لقد اختار بنك القاهرة عمان تعميم تقنيات مايكروسوفت في كافة مرافقه للتأكد من توفر فرص النمو وتعزيز ستراتيجية العمل في المستقبل».

وقال **ناصر خليفة** مدير تطوير الأعمال في الأردن في مايكروسوفت الخليج وشرق المتوسط، «إن مايكروسوفت تكرّس نفسها لتقديم حلول كاملة لقطاعات مختلفة مثل قطاع البنوك والإتصالات والإنتاج لتساعدها بذلك على تحقيق أكبر قدر من الفائدة من استثماراتها في تقنية المعلومات».

زيروكس XEROX

تفوز بصفقة مع فورد

أكّدت زيروكس حضورها القوي في قطاع صناعة السيارات من خلال تعاقدها مع شركة فورد لتزويدها بأجهزة إنتاج المستندات وتقديم

نوزار مانيكشو

الحلول المكتبية لمكاتب فورد حول العالم، وفي سياق تعليقه على هذا الاتفاق، صرّح **ناوزار مانيكشو** مدير التسويق الإقليمي لدى زيروكس قائلاً «لقد نجحت زيروكس في الفوز بواحد من أكبر العقود في الشرق الأوسط والعالم». وستقوم زيروكس بموجب هذا الاتفاق بتزويد فورد بنحو 1500 جهاز إنتاج مستندات، 70 في المئة منها رقمي خاصة بأعمال المكاتب و30 في المئة الباقية تقليدية لخدمات معارض سيارات فورد.

جيتواي

«لينيا ايكوفيديس» مديراً للمبيعات



لينيا ايكوفيديس

كخطوة لتعزيز حصتها في أسواق المنطقة عيّنت جيتواي الأميركية لإنتاج أجهزة الكمبيوتر **لينيا ايكوفيديس** مديرة مبيعات جنوب وشرق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وستتولى **ايكوفيديس** توسعة مؤسسات بيع منتجات جيتواي في أسواق الإمارات العربية المتحدة ومصر وقبرص وألمانيا بالإضافة الى المملكة العربية السعودية وجنوب أفريقيا. وقبل توليها مهام منصبها الجديد كانت **ايكوفيديس** مديرة مبيعات المنطقة ومسؤولة عن فريق المبيعات والإدارة والدعم الفني في قبرص. وكانت قد تمكنت منذ انضمامها إلى الشركة من رفع مبيعات جيتواي في الشرق الأوسط متجاوزة الحد المستهدف بنسبة 150 في المئة.

الجريسي

تطلق حملة IMAC


الجريسي وغورليه

أعلن **عبد الرحمن الجريسي** رئيس جمعية الجريسي لخدمات الكمبيوتر والإتصالات – السعودية، عن انطلاق حملة ترويج منتجات أبل من أجهزة الكمبيوتر الشخصية IMAC والمحمولة iBook خلال استقباله **جاك غورليه** مدير المبيعات في أبل لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وحوض المتوسط، الذي يقوم بزيارته الدورية لوكلاء شركة ابل في المنطقة.

سيرفكس

سيرفكس موزع حصري لمنتجات (اون ستريم)

أعلنت سيرفكس (الشرق الأوسط)، إحدى الشركات التابعة لمجموعة ايسر، عن توقيع اتفاقية حصرية لتوزيع منتجات «اون ستريم» إحدى أكبر الشركات العالمية في صناعة منتجات تخزين المعلومات. وفي المؤتمر الصحفي الذي عقد بهذا الخصوص أشار **سيد فيردي** نائب رئيس شركة «اون ستريم» إلى أهمية أسواق المنطقة بقوله: «نحن نعلّق أهمية كبرى على أسواق الشرق الأوسط، التي تشهد نمواً كبيراً». وتشمل أجهزة حفظ البيانات اون ستريم تشكيلة واسعة من السواقات ذات السعات الكبيرة والتي تتراوح ما بين 30 إلى 50 جيغابايت بمنافذ توصيل مختلفة داخلية وخارجية (SCSI, USB, PARALLEL, IDE).

أوراكل

الراعي الرسمي لنادي كبار الشخصيات في كومدكس السعودية


هشام سري وزياد الريّس، مدير مبيعات كومدكس السعودية، عقب توقيع العقد

أعلنت أوراكل Oracle، عن رعايتها الرسمية لنادي كبار الشخصيات التنفيذي في معرض كومدكس السعودي لتقنية المعلومات، وذلك خلال مشاركتها في المعرض في الفترة من 10 و 13 نيسان/ أبريل 2000، في مركز جدّه الدولي للمعارض وصرّح **هشام سري**، نائب المدير العام في أوراكل السعودية المحدودة بقوله: «مشاركتنا في كومدكس أمر طبيعي نظراً للاهتمام الكبير الذي يوليه الزوار والمشاركون في المعرض للاطلاع على أحدث ما توصّل إليه العالم في مجال تقنية المعلومات».

أما نادي كبار الشخصيات التنفيذي، الذي ترعاه أوراكل رسمياً، فسيمنح عضويته إلى كبار الشخصيات من منسوبي القطاعات والشركات الحكومية والخاصة، حيث سيتمّ إصدار بطاقة العضوية «البطاقة الذهبية» التي ستسلّم إليهم مباشرةً حال وصولهم إلى النادي».

ابسون EPSON

أجهزة عرض محمولة


جهاز عرض ابسون EMP - 710

طرحت ابسون في أسواق الشرق الأوسط ثلاثة أجهزة عرض محمولة تعمل بتقنية البلورات السائلة وهي (EMP - 710, EMP - 500M, EMP - 700). ويعتبر جهاز العرض EMP - 710 والذي يمتلك كثافة نقطية تبلغ 768X1024 وثلاث لوحات بلورية من أصغر أجهزة العرض المحمولة ويقدّم نسبة سطوع تبلغ (1000 ANSI Lumens) ولا يتجاوز وزنه 3 كيلوغرامات. وتضمّنت الأجهزة الثلاثة عدداً من المزايا المتطورة كتقنية عرض صورة داخل صورة بالإضافة إلى جهاز تحكم عن بعد مزود بلوحة مفاتيح وأوامر مساعدة. وتتميز هذه الأجهزة باحتوائها على منفذ للناقل التسلسلي العام USB ما يجعلها توفر دعماً لجميع أجهزة الكمبيوتر بنظامي التشغيل PC وماكنتوش.

أبل

أرباح الربع الأول من العام 2000

بدأت شركة ابل سنتها المالية للعام 2000 بأداء أوصل أرباحها عن الربع الأول الذي ينتهي بتاريخ 1 كانون الثاني/يناير، إلى 183 مليون دولار بواقع ربح 1،03 دولار للسهم الواحد، وبلغت مبيعات الشركة خلال الفترة نفسها 2،34 مليار دولار.

وكان **الامير الوليد بن طلال** اشترى حصة من الشركة العام 1997 عندما تدهورت اسعار الاسهم في البورصات العالمية، ومنذ ذلك الوقت تضاعف استثمار الأمير في الشركة بنسبة 620 في المئة.

البرامج المقرصنة: مداهمة مصرف

داهمت الشرطة مؤخراً مصرفاً مهماً في عمّان برفقة مسؤولين من قسم مكافحة جرائم الكمبيوتر في منطقة الشميساني.

وكان اتحاد منتجي برامج الكمبيوتر (BSA) قام مراراً بتوجيه تحذيرات للبنك المداهم للكف عن استخدام البرامج المقرصنة، الا ان البنك تجاهل الرسائل الى أن داهمته الشرطة وقام فريق متخصص بالكشف عن 45 نسخة غير مشروعة من برمجيات معالجة النصوص وأنظمة التشغيل وتحليل البيانات. وقدّرت القيمة التقريبية للبرامج غير القانونية في البنك بمبلغ 35 ألف دينار أردني.

آرابيا اون لاين

تضاعف عدد الزوار

أعلنت آرابيا اون لاين ان عدد زوارها تضاعف بين تشرين الثاني/نوفمبر وكانون الاول/ديسمبر 1999 بسبب المحتوى المكثّف والخدمات المتعددة التي بدأت بتقديمها مؤخراً.



موقع آرابيا اون لاين WWW.arabia.com

وعبّر مديرها التنفيذي **رمزي زين** عن سروره للإهتمام الذي يوليه زوار الإنترنت لموقعه الشبكي، وأشار بالتحديد الى الإقبال الكثيف على موضوعي الألفية الثالثة وشهر رمضان المبارك.

ونوهت صحيفة «فايننشال تايمز» وموقع بريتانيكا الشبكي، بالمحتوى المميز لآرابيا اون لاين، خصوصاً موضوعي رمضان والالفية، نظراً للمعلومات التي أمناهما للزوار.

سيسكو

اختيار البنك العربي

في إطار مشروع إعادة هيكلة شاملة لأساليب العمل، اختار البنك العربي شركة أن سي آر لتنفيذ بنية تشبيك أساسية جديدة تستند إلى تقنية أنظمة سيسكو للتجاوب مع النمو في أعمال البنك حول العالم. وبموجب العقد الذي تبلغ قيمته 600 ألف دولار، ستقوم أن سي آر بتأسيس شبكة دولية جديدة للبنك العربي لتحسين مستوى الترابط بين فروع البنك حول العالم ودعم متطلبات الوسائط المتعددة وتبادل البيانات التي تشهد تغييرات سريعة.

وتمّ تصميم الشبكة بالتعاون بين خبراء التشبيك في البنك العربي وشركة أن سي آر وستتضمّن بنية أساسية لشبكة WAN تشتمل على تقنية نقل الأطر (Frame Relay) ومنتجات الخدمات المتعددة من سيسكو، بالإضافة إلى منتجات أمن من سيسكو وسايلينك. وسيقوم قسم الخدمات المتخصصة في أن سي آر بتنفيذ حلول التشبيك بما في ذلك إدارة وتطبيق المشروع وخدمات التشغيل وخدمات تصميم الشبكة المتعددة الخدمات وخدمات الأمن، بالإضافة إلى عقد صيانة يمتدّ لفترة ثلاث سنوات.

كوبولا تليسيرفيسز

تفوز بجائز في الاتصالات


كيناغان يقدّم الجائزة إلى نيك دوت العضو المنتدب لشركة كوبولا تليسيرفيسز

تمّ اختيار كوبولا تليسيرفيسز كأفضل جهة لتوفير مراكز الاتصالات للعام، وذلك من ضمن حفل توزيع جوائز اختيار المحررين في مجلة تلفوني ماغازين على هامش معرض ومؤتمر الشرق الأوسط لمراكز الاتصالات في دبي.

وأشار **دومينيك كيناغان** رئيس الجهة المنظمة للحفل، انسايتس، إن هذه الجائزة منحت لشركة كوبولا تليسيرفيسز تقديراً لنشاطها وتفوقها المتواصل في هذا القطاع المتنامي، والشركة تابعة لمجموعة كوبولا للمعلومات، والتي تعتبر من الموردين الرئيسيين لخدمات الاتصالات الهاتفية على صعيد الشرق الأوسط.

موتورولا

اجتماع في دبي

انعقد مؤخراً اجتماع لمجلس الادارة الأوروبية التابع لشركة موتورولا للمرة الاولى في دبي، وجمع كبار مدراء في اوروبا والشرق الأوسط على مدى ثلاثة أيام.

وقال **شيرومي بيريرا**، المدير العام في دولة الامارات العربية المتحدة: يهدف هذا الإجتماع إلى التعبير عن الالتزام المطلق لموتورولا بهذه المنطقة الحيوية من العالم.

بعد «درّة البحرين» بكلفة مليار دولار

المنامة: حزمة مشاريع سياحية

سلّط توقيع عقد إنشاء مشروع درّة البحرين السياحي، بين مجموعة دلّه البركة والحكومة البحرينية بكلفة مليار دولار، الضوء مجدداً على أهمية السياحة في البحرين وإمكانات تطوّرها لتصبح أكثر مساهمة في النمو الاقتصادي خصوصاً في ظل محدودية الموارد الأخرى في البلاد.



مركز البحرين الدولي للمعارض: استقطاب السياحة التجارية والمؤتمرات

حول خطط وزارة السياحة للنهوض بالقطاع يقول د. **كاظم رجب** الوكيل المساعد لشؤون السياحة في البحرين: «توجد لدينا مشروعات قيد الدراسة ومشروعات مقترحة وخطط لتطوير الأماكن الترفيهية خصوصاً للعائلات التي تشكل 60 في المئة من إجمالي الزائرين للبحرين، كما خصّصت مجموعة من الجزر للاستثمار السياحي، وسيتم قريباً الإعلان عن أحد هذه الاستثمارات بقيمة 50 مليون دولار. كما أن إدارة السياحة تدرس عدداً من المشاريع تبلغ تكلفتها نحو 250 مليون دولار، ونشجّع قيام الفنادق ذات 4 و 5 نجوم خصوصاً على السواحل البحرية، ما يمكّنها من تقديم خدمات مميزة للسياح. كما أُعلن أخيراً عن بدء تنفيذ مشروع درّة البحرين، بتكلفة نحو مليار دولار بين مجموعة دلّه البركة وحكومة البحرين، وتسعى البحرين للاهتمام بأنواع أخرى من السياحة مثل سياحة المعارض والمؤتمرات والسياحة التجارية وسوق رحلات التوقف».

وأضاف رجب أنه: «رغم تلك الإنجازات وامتلاك البحرين مقوّمات التطور لأن تكون مركزاً سياحياً إقليمياً وعالمياً، المطلوب اتخاذ إجراءات متممة كإيجاد جهاز أعلى يضم كافة الدوائر والجهات المعنية بقطاع السياحة، ويملك الصلاحيات التي تؤهّله للبت في كل ما يمكن أن يطوّر هذا القطاع، وتوفير المرافق وتسهيل الاستثمارات السياحية، فهناك مثلاً مجلس أعلى للسياحة في البحرين، إلا أن دور هذا الجهاز بقي مقتصراً على التوجيه والإشراف، ولم يرقَ بعد ليكون جهازاً يملك صلاحيات وضع خطط التطوير والاستثمار والبث والتنفيذ».

وعن أهمية دور الترويج يقول د. رجب: «انه يمثل عنصراً حاسماً في نجاح جهود البحرين السياحية، فلا فائدة للنشاطات الجبارة والتسهيلات الضخمة المتوفرة إذا لم يروّج لها بشكل جيد ومتخصّص، ويتوقف ذلك على وجود ميزانية مالية كافية لأغراض السياحة وهو أمر تفتقده إدارة السياحة في البحرين الآن.

أما تشجيع الاستثمار في القطاع فهو حجر الزاوية لتطوير السياحة وتأهيلها بالمرافق والتسهيلات الجاذبة. والكثير من الدول التي اهتمت بتطوير قطاعها خصصت مواقع شاسعة من الأراضي والبلاجات للمستثمرين، ووفّرت البنية التحتية الضرورية (طرق–شوارع–اتصالات–مواصلات – الخ). وزوّدت الدائرة أو الجهاز المسؤول عن السياحة في بلدها بخرائط كاملة وأعطته الصلاحية لعرضها على المستثمرين والترويج داخلياً وخارجياً. هذه الخطوة لم تتحقق في البحرين حتى الآن، لكنها خطت خطوة جيّدة في هذا المضمار وقامت بتكليف مكاتب هندسية لإعداد خرائط ودراسات جدوى لبعض المشروعات السياحية لتعرضها على المستثمرين الراغبين في ذلك.

كذلك لا بد من وجود حزمة متكاملة من التسهيلات في اتفاقات الاستثمار السياحي مثل تسهيلات بشأن إيجار الأراضي الممنوحة كالإعفاء من الإيجار أو تقديمه بأسعار مخفّضة لفترة محددة، أو أن تكون مدة الإيجار طويلة نسبياً لضمان تحقيق المستثمرين العائد المطلوب، ويمكن أن تشمل التسهيلات بعض الإعفاءات الجمركية على المواد أو الأجهزة المستوردة الخاصة بالمشروع».

ويشير د. رجب إلى محدودية دور القطاع الخاص قائلاً: «هناك ضعف في الدور الذي يلعبه القطاع الخاص في الاستثمار السياحي رغم وجود الإمكانات الكبيرة لديه، والمغريات الكثيرة التي يوفرها هذا الاستثمار. فالمستثمرون من دول مجلس التعاون الخليجي أو الأجانب لن يُقبلوا على الاستثمار في دول المجلس الأخرى إذا وجدوا أن أهل البلد مترددون في الاستثمار في بلدهم، كما أن المولين الخارجيين يترددون في تقديم القروض لمشروع سياحي إذا وجدوا أن البنوك المحلية ترفض تقديم مثل هذا التمويل. لذلك لا بدّ أن يبادر القطاع الخاص من المستثمرين أو المولين من البنوك، إلى إعطاء إشارات قوية وواضحة للمستثمرين الخليجيين والأجانب عن استعدادهم للاستثمار في السياحة بصورة مشتركة وجماعية. ودور الحكومة مهم خصوصاً مؤسسة النقد من خلال خلق بيئة استثمارية وتشريعية ملائمة لتشجيع البنوك للتمويل والاستثمار المحلي والخليجي والأجنبي ووجود التوجّهات التخطيطية المعلنة على أعلى المستويات التي تؤكد الالتزام بإنجاح الاستثمار في القطاعات الاقتصادية المستهدفة مثل الصناعية والسياحية ولطمأنة المستثمرين». ■




«البلاس»: لرجال الأعمال

مجمع «البلاس» -تونس

نادي صحي ومطاعم جديدة

مجموعة كليوباترة تؤسس شركة للسياحة والسفر

افتتح فندق «البلاس» في تونس مؤخراً النادي الصحي تحت اسم «Nadine Salembier» مضيفاً بذلك خدمة متميزة إلى قائمة خدماته.

«البلاس» هو أحد أرقى الفنادق في تونس، يقع في منطقة قمرت السياحية قرب العاصمة التونسية في أجمل إطلالة على المتوسط ليجمع بين شاطئ البحر وغابات قمرت الخضراء.

وعلى الرغم من الشهرة التي اكتسبها الفندق كمقصد لرجال الأعمال خصوصاً العرب، ومقر لأهم المؤتمرات التي عقدت في تونس خلال السنتين الماضيتين، إلا أنه يقدم في الوقت نفسه فرصة للعائلات لقضاء عطلة مريحة وممتعة في بيئة خالية من التلوث وقريبة من مواقع الترفيه والتسوّق.

وتعمل إدارة الفندق على إدخال خدمات جديدة يوماً بعد يوم حيث يُفتتح قريباً مطعمان واحد يقدم المأكولات الإيطالية وآخر للمأكولات التونسية.

النادي الصحي

إنطلاقاً من حرصه على أن يكون فندق النخبة، إختار «البلاس» مؤسسة عالمية لإدارة النادي الصحي الذي افتتح أواخر العام الماضي. «نادين سالومبيه» اسم معروف في عالم الصحة والجمال سواء على صعيد مستحضرات التجميل والعناية بالبشرة والجسم، أو على صعيد مؤسسات التجميل والصحة تحت اسم «Beauté & Vie» أي الجمال والحياة.

النادي الصحي في فندق «البلاس» مجهّز بأحدث المعدات من سونا وتدليك بالمياه المضغوطة (Hydromassage) والأجهزة الرياضية. وتعمل في المركز إختصاصيات في التجميل والعناية الصحية تحت إشراف إخصائية بلجيكية منتدبة من مؤسسة نادين سالومبيه، وتستخدم مستحضراتها.

عناية حسب الطلب

يقدم النادي الصحي باقة متنوعة من العروض لجميع الفئات والأعمار، للسيدات، للحوامل، عناية بعد الولادة، للرجال، للشباب، كل حسب إحتياجاته ودقته، ويمكن متابعة العلاج في المنزل باستعمال المستحضرات نفسها المستخدمة في المركز.

النادي الصحي في «البلاس» أصبح مقصداً للنزلاء من رجال الأعمال، فهو يوفر للمقيمين لفترة قصيرة فرصة لإستعادة نشاطهم بعد يوم من العمل والتعب، كما يوفر للمقيمين لفترات طويلة اعتماد برنامج تنشيط ومعالجة لاستعادة اللياقة والنضارة.

مجموعة كليوباترة

والمعروف أن فندق «البلاس» يتبع لإدارة مجموعة كليوباترة السياحية التي تتولى إدارة مرافق سياحية في العالم وهي مملوكة بنسبة كبيرة لجهات أميركية ويساهم فيها رجال أعمال لبنانيون وعرب ويرأسها في تونس السيد **كابي طبراني**.

تملك المجموعة شركة سياحة وسفر في تونس هي «سيزار ترافيل» التي تنشط في مجال بيع تذاكر السفر والنقل السياحي وتنظيم الرحلات السياحية.

وتدير «كليوباترة» مجمع البلاس وهو عبارة عن فندق 5 نجوم يتبع له قسم سكني مؤلف من شقق وفيلات، ومركز تجاري يضم محلات ومرافق خدمات، إضافة إلى كازينو كليوباترة الذي يعتبر من أهم كازينوهات تونس وهو في مرحلة الافتتاح.

كما تدير المجموعة كازينو «كليوباترة الحمامات» الكائن وسط مشروع سياحي تديره شركة «اوكسيد نتال» للفنادق. ■


بركة السباحة المغطاة


شقق للعائلات يجاورها مركز التسوق


واجهة فندق راديسون ساس الجديد في مسقط

افتتاح راديسون ساس - مسقط

النبري: توطين العمالة يدعم السياحة

مسقط - «الاقتصاد والأعمال»

تألّق شباط/ فبراير سياحياً في بعض دول الخليج. فالكويت استقبلت دورتها الثانية من فعاليات هلا فبراير - شهر السياحة والتسوّق، وشركة طيران الإمارات توصّلت إلى ترسيخ الأجواء المفتوحة بين دبي والبحرين في بدء تسيير رحلاتها إلى المنامة. وشركة راديسون ساس افتتحت فندقها الأول في سلطنة عمان التي بدورها أعلنت مع حكومة دبي بدء تطبيق اتفاقية تسهيل تنقل السيّاح بينهما.

جمع فندق راديسون ساس الجديد في مسقط خلال افتتاحه الرسمي عدداً من مسؤولي وخبراء قطاع السياحة ونقل «طيران الخليج» و«لوفتهانزا» وفوداً إعلامية لتغطية الحدث. وأجمعت الفعاليات المختلفة على أن المنطقة تملك مقومات سياحية ممتازة من تراث وقلاع وطبيعة وشواطئ، يجب الاستثمار فيها أكثر والسعي إلى التنسيق مع دول الخليج للترويج المشترك وبالتالي إيجاد سياحة ناجحة ومتكاملة.

عبد الله النبري - رئيس مجلس إدارة الشركة العالمية للتنمية المالكة للفندق وهو أول استثماراتها في هذا القطاع - أشار إلى أن التكلفة الإجمالية للفندق بلغت 17 مليون دولار، ومن المتوقع وفق دراسة الجدوى استرداد هذه التكلفة في فترة 8 إلى 10 سنوات.

وأضاف **النبري** أن الاستثمار في القطاع العقاري في المنطقة بات مغرياً ويشكّل عنصر جذب رغم أن السلطنة لم تأخذ حظها بعد من الترويج والدعاية، لكن الاهتمام الحكومي الذي بدأ أخيراً في هذا القطاع، كفيل بدفع عجلة التنمية والاستثمار فيه. وشدّد على أهمية تكامل دول مجلس التعاون الخليجي في ما بينها وتنسيق البرامج التسويقية وتقديم التسهيلات خصوصاً في ما يتعلّق بتأشيرات الدخول، ما يزيد من التنمية السياحية خلال استخدام الفنادق القائمة أو من خلال المشاريع الجديدة التي تولد نتيجة لزيادة في أعداد الزائرين.

وتطرّق **النبري** إلى أهمية عنصر التوطين كأحد أهم عناصر دعم القطاع السياحي، فالمواطن هو الأقدر على شرح تاريخ وثقافة بلده للسائح الذي يأتي متوقعاً أن يلتقي بالمواطن الخليجي وليس شخصاً أجنبياً، علماً أن في راديسون ساس - مسقط وصلت نسبة «التعمين» إلى 38 في المئة وفاقت الـ30 في المئة الموضوعة من قبل الحكومة. وقد جاءت هذه النسبة بعد تدريب الكادر العماني في معهد الضيافة وفي فندق حياة ريجنسي. ويعلّق **النبري** أنه ما من شك أن على الشركات واجب في التعمين وتأهيل مواطني البلد، لكن يبقى التدريب الأول من خلال الحكومة وليس فقط القطاع الخاص.

ويقول **كيرت ريتر** - الرئيس والمدير التنفيذي لمجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس العالمية الذي جاء إلى مسقط خصيصاً لحضور حفل افتتاح الفندق - أن منطقة الخليج تملك مقومات سياحية ممتازة. وحدّد دبي التي أصبحت ذات سمعة طيبة على الصعيد العالمي، ما دفع الشركة إلى اتخاذها مقراً إقليمياً لكل منطقة الشرق الأوسط، حيث يجري حالياً إعداد المقرّ للافتتاح خلال ستة أشهر، علماً أن المجموعة تدير سبعة فنادق في منطقة الشرق الأوسط، إضافةً إلى ثلاثة أخرى في كل من مصر وتركيا.

ويؤكّد **ريتر** أن الترويج للمنطقة كمقصد سياحي مسؤولية الجهات الحكومية وغير الحكومية العاملة في هذا القطاع، مشيراً إلى أن مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس تقوم بدور كبير في الترويج للدول التي يوجد لها فنادق فيها مثل الإمارات وسلطنة عمان والكويت والأردن ومصر، حيث توضع على جميع برامج المجموعة السياحية في جميع أنحاء العالم.

وحول معدلات الحركة السياحية في المنطقة من واقع نسب الإشغال في فنادق المجموعة، أكّد **ريتر** أن نسبة الإشغال في الموسم السياحي تتجاوز 80 في المئة وفصل الصيف بات يجذب العديد من الأوروبيين عكس ما كان سابقاً. ويرى **ريتر** أن على العديد من دول المنطقة والشرق الأوسط الاهتمام بمطاراتها من خلال تقديم أفضل الخدمات ذات المستويات العالية التي يجب أن تتميز باللطف عند استقبال القادمين لأن هذا هو أول انطباع يؤخذ عن البلد عند الزوار، ونوّه بهذه الخدمة في مطاريّ دبي وسيب - مسقط.

وكشف **ريتر** عن العلامة التجارية الجديدة للمجموعة باللغة العربية والموازية للعلامة الأجنبية الجديدة التي تمّ اختيارها لتعكس عناصر النمو في المجموعة التي وصلت إلى 124 فندقاً (كانت 29 فندقاً قبل خمس سنوات) وذلك في أكثر من 36 دولة بطاقة تشغيلية تصل إلى 28 ألف غرفة، علماً أن الشركة تدير بالتعاون مع الشركة الأم «كارلسون هوسبيتاليتي» العالمية 624 فندقاً ومنتجعاً في 53 دولة، بالإضافة إلى خمس بواخر سياحية.

ومن مشاريعها الجديدة للمنطقة فندق في البحرين وآخر في شرم الشيخ هما قيد المباحثات النهائية، إضافة إلى فندق متوقع افتتاحه العام المقبل في الغردقة وآخر في بيروت في العام 2002.

وما إن مضى أسبوع على هذه المناسبة في مسقط حتى انتقل المسؤولون عن القطاع السياحي في سلطنة عمان وعلى رأسهم **محسن بن خميس البلوشي** وكيل وزارة التجارة والصناعة العمانية لشؤون السياحة إلى دبي، للإعلان مع دائرة السياحة والتسويق التجاري فيها عن بدء تطبيق اتفاقية تسهيل تنقل السيّاح بين إمارة دبي وسلطنة عمان.

ورغم أن التخطيطات لهذا التطبيق بدأت منذ عامين (ولم تتحقق إلا الآن)، ورغم أن الآمال والتوقعات العامة كانت في أن يتمّ تطبيق تأشيرة مشتركة وليس مجرّد تسهيل يقتصر على بعض الجنسيات التابعة لوفود سياحية، إلا أن المهم ترسيخ البداية أخيراً حتى ولو على صعيد دبي وعمان فقط، فلا بد من أن تتطور هذه التسهيلات لتصبح تأشيرات وتمتدّ إلى باقي الدول. والأمل في أن يكون هذا قريباً وليس بعد أعوام. ■



تونس في كتاب غينيس: و«الكُسكس» لأسواق جديدة

دخلت تونس في كتاب «غينيس» للأرقام القياسية برقمين جديدين هما أول إنجاز تتبناه اللجنة المسؤولة عن الكتاب هذه السنة.

سجلت تونس هذا العام أكبر وأضخم وجبة كسكس في العالم في أكبر إناء لتحضير هذه الوجبة.

تمّ ذلك في مدينة توزر السياحية في الجنوب التونسي بمبادرة من مجموعة العفاس الصناعية التي تملك عدداً من المصانع للمواد والمعجنات الغذائية في مدينة صفاقس، والتي كانت أول من بدأ بتحضير الكُسكس الصناعي في تونس وعرضه في الأسواق المحلية تحت إسم «كسكس دياري» الذي غزا الأسواق العالمية في جميع القارات لا سيما أوروبا والبلدان العربية.

اكبر وجبة كسكس

تجاوزت الوجبة التي حضّرتها مجموعة العفاس جميع الأرقام المقررة بمقدار كبير. وكانت الأرقام السابقة سجلتها المغرب في العام 1989 لتحل مكان تونس. أما الوجبة المسجلة هذه السنة فقد تضمنت 1570 كلغ من الخضار، 300 دجاجة و30 خروفاً إلى جانب ألفي (2000) كلغ من «كُسكس دياري» تم تحضيرها في إناء ضخم «كُسكاس» بلغ ارتفاعه 5 أمتار وقطره متران.

أنجز العملية في مراحلها الأولية 300 عامل إلى جانب 70 طباخاً، وبلغ حجم الوجبة ما يكفي لاطعام 16 ألف شخص.

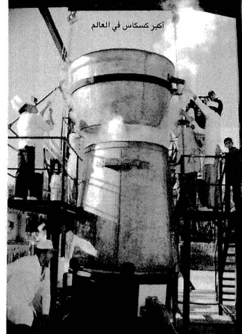
سلسلة مطاعم

وأشار رئيس مجموعة العفاس **عبد السلام العفاس** إلى أهمية المناسبة في تعزيز صادرات الكسكس التونسي الذي غزا الأسواق العالمية بما فيها تلك التي تعتمد الأرز وجبة أساسية. وأعلن عن مشروع تجري دراسته حالياً لإنشاء سلسلة مطاعم في تونس وخارجها متخصصة بطبق الكسكس في شتى أشكال تحضيره، وذلك على طريقة المطاعم الأميركية.

وأشرف وزير التجارة التونسي **المنذر الزنايدي** على هذا الحدث وشاركه والي توزر وعدد كبير من الضيوف من تونس وخارجها، كما شارك وفد من لجنة كتاب «غينيس» على رأسها **فيليب سكالي**، الذي سلم **عبد السلام العفاس** شهادتين بالإنجاز وشكر المنظمين وأعرب عن أمله في تعزيز الحضور التونسي في كتاب الأرقام القياسية الذي تستأثر كندا بأكبر عدد من الأرقام فيه متقدمة على كثير من الدول الأخرى.



الوزير الزنايدي يتحدث والى جانبه عبد السلام العفاس



الزنايدي: تطوير الصادرات

وفي المناسبة تحدث الوزير **الزنايدي** فاعتبر أن لهذا الحدث المتميز دلالات عدة وأهمية في إبراز البعد الحضاري لوجبة الكُسكس التونسية والمغاربية، وهي متجذرة في ذاكرة شعوب المنطقة وفي تاريخها، وأشار إلى دور تونس في تكريس هذه الوجبة في الحياة اليومية والمناسبات وفي ترويجها إلى بلدان أخرى.

وتحدث **الزنايدي** عن القيمة الغذائية للكُسكس وعن دورها في دعم الصادرات التونسية حيث بلغ حجم التصدير في العام 1999 أكثر من 3500 طن. وأصبح إنتاج الكُسكس التونسي متواجد في كثير من الأسواق العربية والأفريقية والأوروبية كما أصبح متواجداً في أوستراليا وأميركا. وتدل المؤشرات على تطور صادرات هذه المادة في المستقبل.

وبعد أن نوّه بمبادرة مجموعة العفاس ومؤسسة «كُسكس دياري»، أعرب الوزير **الزنايدي** عن سروره لدخول تونس في سجل غينيس للأرقام القياسية مرة جديدة بعد أن كانت سجلت رقماً مشابهاً في الثمانينات، كما سجلت أطول رجل في العالم سابقاً. ■

راديسون ساس دبي بين أفضل 10 فنادق



جميرا بيتش: مرتبة متقدمة

حقق فندق راديسون ساس جميرا بيتش دبي مرتبة متقدمة في نتائج إستبيان للرأي أجرته مجموعة «راديسون ساس» الفندقية العالمية على فنادقه المنتشرة في أنحاء العالم. فأدرج الفندق في قائمة افضل 10 فنادق في إرضاء النزلاء.

وهذا الاستبيان الذي يجري شهرياً على فنادق المجموعة البالغ عددها 95 فندقاً في 36 دولة صنّف فندق «راديسون ساس» دبي اولاً ضمن فئة «أفضل الفنادق أداءً من ناحية إبهاج ضيوف الفندق» ورابعاً ضمن فئة «رغبة الضيوف في العودة إليه مرة أخرى».

الزغبي: شخصية العام الفندقية

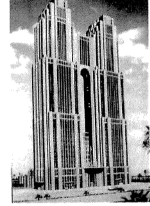
أضافت مجموعة «ستاروود»، الجائزة على جوائز عالمية عديدة في القطاع الفندقي، وساماً جديداً الى رصيدها من الجوائز والأوسمة، وذلك بفوز **سامي الزغبي**، رئيس منطقة أفريقيا والهند والشرق الأوسط، بلقب «شخصية العام الفندقية في الشرق الأوسط».

وتمنح الجائزة مجلة «ترافيل إيجنت» الأميركية ذات الانتشار الواسع، وتعتبر إعترافاً وتقديراً لدور والتزام مجموعة «ستاروود» بتطوير السياحة في المنطقة تحت قيادة الزغبي.

وقال **الزغبي**، الذي يتمتع بخبرة فندقية تزيد عن 30 عاماً: «يشرّفني الحصول على هذه الجائزة المرموقة تقديراً لبرنامجنا التوسّعي في هذه المنطقة الرائعة والغنيّة بثقافاتها. ونحن نعتبر فنادقنا الجديدة في أفريقيا والهند والشرق الأوسط بمثابة الواحة الغنّاء لعلاماتنا التجارية في الألفية الجديدة».

هذا ويلعب **الزغبي** دوراً أساسياً في توسعات مجموعة ستاروود التي تضمّ حالياً 49 فندقاً في 28 بلداً ضمن المنطقة التي يرأسها.

«شانغريلا» تدخل أسواق الشرق الأوسط عبر مجموعة الجابر



الفندق الأول لـ «شانغريلا» في دبي

أعلنت شركة «شانغريلا» للفنادق والمنتجعات السياحية، التي تتخذ من هونغ كونغ مقراً لها، عن توقيع اتفاقية مع مجموعة الجابر الإماراتية لإدارة فندق جديد فاخر في دبي. وسيشتمل فندق «شانغريلا»، الذي يجري تطويره حالياً، على 300 غرفة وجناح للنزلاء ونحو 110 شقق مفروشة كاملة التجهيز. ويشكل الفندق الجديد، الذي سيتم افتتاحه في أواخر العام 2001، جزءاً من برجين متماثلين.

وسيشمل الفندق الفاخر مجموعة كبيرة من المطاعم وقاعات الاجتماعات، إضافة إلى منشآت التسلية والإستجمام التي تتضمن ناديين صحيين كاملَيْ التجهيز وغرف تدليك و«سونا» و«جاكوزي»، إلى جانب مسبح يقع على سطح المجمّع مخصص لنزلاء جناح «هورايزون فلور».

شيراتون: الأفضل لرجال الأعمال



شيراتون عمان

اختيرت سلسلة فنادق شيراتون كأفضل سلسلة فنادق عالمية لرجال الأعمال. وحلّت في المرتبة الثانية كأفضل سلسلة فنادق لرجال الأعمال، في مناطق الشرق الأوسط وغرب اوروبا وشمال أميركا.

جاء ذلك نتيجة استفتاء أجرته مجلة «بزنس ترافلر» بين قرّائها، وقالت المجلة أن نتائج منطقة الشرق الأوسط أظهرت أن المنافسة بين الفنادق في هذه المنطقة كانت الأصعب.



كلاوديو نارديني

نارديني متفائل بقدرة قطر السياحية

قال كلاوديو نارديني مدير عام فندق ومنتجع شيراتون الدوحة، الذي يعتبر أرقى فندق في العاصمة القطرية، وأحد أبرز الفنادق في منطقة الشرق الأوسط، أن قطر ستتمكن من استضافة المزيد من النشاطات الرياضية العالمية والمعارض والمؤتمرات والنشاطات الدولية مع إنشاء المزيد من الفنادق في الدوحة.

وأشار مدير عام الفندق أنه يرحّب بإقامة فنادق راقية إضافية في قطر. وقال: «يجب أن نكون قادرين على رؤية الصورة كاملة، فاقتصاد قطر يشهد نمواً كبيراً والدولة تستقطب النخبة من السياح وتقام فيها حالياً أبرز المؤتمرات العالمية، خصوصاً في فندقنا، بشكلٍ مستمر».

ثلاثة مطاعم جديدة في كراون بلازا - ابو ظبي



جهاد حزان يقوم بتجربة الطعام مع رئيس الطباخين في مطعم «ذا ووك»

أعلن فندق كراون بلازا ابو ظبي عن افتتاح ثلاثة مطاعم جديدة ضمن اطار ستراتيجية التطوير، التي ينفذها الفندق، لتقديم أعلى مستويات الخدمة والتجهيزات لضيوفه المحليين والقادمين من جميع بقاع العالم.

وقال جهاد حزان مدير عام فندق كراون بلازا ابو ظبي: «استعان الفندق بمصممين وطهاة عالميين لتصميم المطاعم الثلاثة التي استغرق تجهيزها أشهراً عدة، وهي مطعم «ناين» و«ذا ووك» و«فنسنت»، وبذلنا جهوداً كبيرة لتصميم ديكوراتها، واختيار أصناف الأطباق التي ستقدّمها لضيوفها. وافتتاح المطاعم الثلاثة الجديدة سيعزّز مكانة الفندق الذي يتمتع بشهرة جيدة في العاصمة بخدماته وتجهيزاته الراقية وملتقى الذواقة».

«المها» بين أفضل اربعة فنادق في العالم

حصل منتجع المها الصحراوي الفخم في دبي على جائزة تقديرية بتصنيفه ضمن أفضل اربعة فنادق في العالم، وذلك في استفتاء أجرته مطبوعة «دليل غاليفانترز» البريطانية المتخصصة في تصنيف الفنادق والمنتجعات.

وتجري «غاليفانترز غايد» إستفتاءات سنوية لقرائها في 34 دولة في العالم. ومن خلال هذا الإستفتاء تمّ تصنيف المها من ضمن أفضل أربعة منتجعات في فئة: أفضل فنادق/منتجعات جديدة للعام 1999.

مركز رزيدنس البستان والحملة الترويجية «بونانزا»

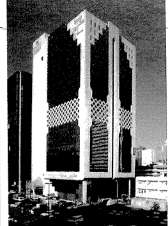
سلم مدير عام مركز ورزيدنس البستان **موسى الحايك** الجوائز العائدة للحملة الترويجية الكبرى «بونانزا». فاز بالسحب الأول **عبد الله بطي سالم خليفة** (قطر) وبالثاني **علي رشوان** (البحرين) وبالثالث **انجيليكا فيتروفا** (روسيا الاتحادية).

والجوائز هي: تذكرتان ذهاباً وإياباً، 10 آلاف درهم، قسائم تسوّق من محلات مركز البستان، قيادة سيارة مجاناً لمدة أسبوع من يوربكار، الاقامة في جناح لمدة أسبوع في البستان رزيدنس للشقق الفندقية.



حايك يسلم الجائزة

«انتركونتيننتال وكراون بلازا»:
حوافز وتسهيلات لرجال الأعمال

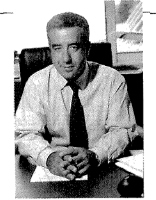


طرحت مجموعة فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال وكراون بلازا مجموعة جديدة من الحوافز والتسهيلات لرجال الأعمال المسافرين في الشرق الأوسط وافريقيا وحول العالم الراغبين بتمديد رحلاتهم خلال عطلات نهاية الأسبوع.

وجاءت هذه الخطوة بعد تحسين برنامج «خيارات الأعمال» ذات الشعبية الكبيرة، حيث أضيف خيار يقدم حسماً بنسبة 50 في المئة على الغرف خلال عطلات نهاية الأسبوع عند الاقامة ليلة أو ليلتين. ويتوفّر العرض خلال ايام الجمعة السبت والاحد في معظم المناطق، مع اختلاف بسيط في منطقة الشرق الأوسط.

افتتاح «لو ميريديان جدّه»

افتتحت فنادق ومنتجعات «لو ميريديان» أحد أهم المنشآت الفندقية في مدينة جدّه، «لو مريديان جدّه». ويقع الفندق المؤلف من 284 غرفة فاخرة ذات تصميم أنيق، وأجنحة ملكية وديبلوماسية وغرف ستوديو حيث يحتوي على طوابق مخصصة للنادي الملكي، في طريق المدينة على بعد 10 دقائق من مطار الملك عبد العزيز الدولي، وذلك في منطقة سكنية في وسط إحدى مناطق الأعمال والتسوّق الرئيسية.



لطفي بلحسين

السياحة التونسية على الإنترنت والتلفزيون

أعلن **فخر الدين مسعي**، مدير عام مكتب السياحة الوطني التونسي عن توقيع اتفاقية مع Liberty Channels تؤمّن نمواً للسياحة التونسية.

وفي مؤتمر عقد في تونس تحت رعاية وزارة السياحة التونسية، عرّف مروّج Liberty Channels **لطفي بلحسين** بهذا المشروع وبمميزاته الذي أطلقه أواخر العام الماضي في بروكسل.

فبمجرد الإشتراك في النظام، يحصل المشترك على بطاقة تعريف تؤهله الدخول إلى قلب البرنامج من على جهاز الكمبيوتر والتعرّف إلى كافة العروض التي توفّرها السوق العالمية في هذا المجال وإدخال عروض خاصة به.

مريديان الكويت مركز عالمي للتدريب



زار مدير ادارة سلسلة ميريديان في الشرق الأوسط وغرب آسيا **ميشال خوبليه** الكويت يرافقه **أشوك أمات** نائب مدير الشؤون المالية في الشرق الأوسط و**جوزفين لويانو** مديرة شؤون التدريب والتطوير، حيث تمّ الإعلان عن إعتماد مريديان الكويت مركزاً عالمياً للتدريب لسلسلة مريديان العالمية.

وانضم السيد **بسام ابو سليمان** الى مريديان الكويت كمدير المبيعات والعلاقات العامة، وهو صاحب خبرة واسعة في الصناعة الفندقية بعد أن شغل مناصب عدة في عالم السياحة والفنادق.



بسام ابو سليمان



أبو شعر يقدّم الهدايا التذكارية إلى بوش وميجور وبدا من اليسار ياغي وبعدراني (اليمين)



كارتر وعقيلته مع ياغي وبعدراني

شيراتون الكويت ملتقى النخبة

زار الرئيس الأميركي السابق **جورج بوش** ورئيس الوزراء البريطاني السابق **جون ميجور** فندق شيراتون الكويت، أحد أفخم الفنادق في المنطقة.

وقدّم المدير العام **فهد أبو شعر** هدايا تذكارية أُعدّت خصّيصاً بإسم **بوش** و**ميجور** بمناسبة الألفية الثالثة. وحضر الإحتفال بالضيفين **هانس ياغي** مدير ادارة المبيعات والتسويق و**ربيع بعدراني** مدير العلاقات العامة في الفندق.

كما أقام الرئيس الأميركي السابق **جيمي كارتر** وعقيلته في شيراتون خلال زيارة خاصة للكويت، وقدّمت لهما أيضاً هدية تذكارية خاصة بالألفية الثالثة.

شرم الشيخ: 32 ألف غرفة



منتجع شرم الشيخ

تعتبر منطقة شرم الشيخ، بين أكثر المناطق السياحية نمواً في العالم، نظراً لميزاتها السياحية الرفيعة، فهي منطقة هادئة تقع في جنوب سيناء وتطلّ على البحر الاحمر وخليج العقبة.

وكانت المنطقة حتى الأمس القريب تضم تسعة فنادق بشعة 1000 غرفة، لكن منذ 1991 وحتى يومنا هذا انشئت فنادق عدة، فارتفعت السعة الفندقية إلى نحو 23 الف غرفة منها 18 الف غرفة فئة اربع وخمس نجوم.

ويتوقع ارتفاع السعة الفندقية إلى 32 الف غرفة خلال السنوات الخمس المقبلة. وفي قائمة الفنادق العالمية المتواجدة هناك: شيراتون، ريتز، كارلتون، هيلتون، نوفوتيل وحياة.

وقال **توماس فول**، مدير عام منتجع وابراج شيراتون الجديد، الذي يحتوي على 430 غرفة، ان منطقة شرم الشيخ توفر عطلات راقية اثبتت جاذبيتها في السوق الايطالية. ويشكّل السياح الايطاليون نحو 70 في المئة من مجمل السياح الذين يزورون شرم الشيخ، والمصريون 13 في المئة.

سياحة افريقيا: تونس في المقدمة

أوجزت نشرة منظمة السياحة العالمية النتائج الأولية لأبرز المواقع السياحية في افريقيا والمغرب العربي للعام 1999:

- بلغ عدد السياح في افريقيا 27 مليون سائح، وحققت حركة السياحة 9 في المئة مقارنة بالعام 1998 مشكلةً 4،2 في المئة من السياحة العالمية.

- تمثّل الثالوث السياحي بكل من دول جنوب افريقيا، تونس والمغرب، ووصل إجمالي السياح الى 880 الف سائح، أي بنسبة نمو 3،4 في المئة للعام 99 واستمرت تونس في موقعها على رأس لائحة دول المغرب/العربي، التي تعتبر ذات وجهات سياحية، فيما سجل المغرب دخول 3 ملايين سائح بنسبة نمو بلغت 22 في المئة.

وأظهرت نتائج السياحة التونسية نمواً في عدد السياح الأوروبيين وصل إلى 15 في المئة وتجاوز عدد السياح الألمان في العام الماضي المليون، أي بنمو بلغت نسبته 17،3 في المئة، واقتصر عدد السياح الفرنسيين على 893 ألف سائح بنمو نسبته 26 في المئة.

مع الجسر الفضائي بين البحرين والإمارات

سياسة أجواء مفتوحة



وفد «طيران الامارات» برئاسة الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم في رحلة تدشين الخط الجوي بين دبي والبحرين

المنامة – هانية ثابت

بعد أن أسهم الجسر الذي يربط البحرين بالمملكة العربية السعودية الذي افتتح العام 1986 في تعزيز التجارة والسياحة في الاتجاهين، يأتي اليوم جسر من نوع آخر ليسهم أكثر في تنشيط حركة الأعمال والسياحة على أمل أن يبرز الفرص الواعدة في هذه الجزيرة. هذا الجسر الجوي بدأ بتاريخ 25 كانون الثاني/ يناير وهو استكمال لشبكة خطوط شركة طيران الإمارات في دول الخليج، المهتمة بتعزيز الحركتين السياحية والتجارية إلى البحرين حيث ستقوم بإلقاء الضوء على فرص الترويج عن طريق مختلف محطاتها الخارجية. وبدأت هذه الرحلات بمعدل ست رحلات أسبوعية لتصل إلى رحلتين يومياً أواخر الشهر الحالي، وستتاح للمسافرين من البحرين عبر دبي فرص انتقال كثيرة إلى محطات أخرى في الشرق الأوسط وأوروبا وآسيا وأوستراليا وأفريقيا.

وقد تكلّل هذا الخط بتوقيع مذكرة تفاهم لتنظيم الخدمات الجوية بين البحرين وإمارة دبي وقعها الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس طيران الإمارات والشيخ **علي بن خليفة** وزير المواصلات البحريني.

وأعلن الشيخ **أحمد بن سعيد** أن تشغيل خط طيران الإمارات إلى البحرين يدعم التعاون بين الجانبين وبداية للتعاون في الكثير من المجالات على المستوى الخليجي.



طيران الخليج: المنافسة لمصلحة الركاب

وأضاف أن مذكرة التفاهم هي تنظيم للحركة التشغيلية لشركة طيران الإمارات وطيران الخليج وتتويج لسياسة الأجواء المفتوحة بين دول المنطقة.

من جهة أخرى، أوضح **إبراهيم عبد الله الحمر** وكيل وزارة المواصلات لشؤون الطيران المدني في البحرين أن الإمارات ودبي بدآ مع توقيع المذكرة، إنتهاج سياسة الأجواء المفتوحة بتشغيل رحلات طيران الإمارات وطيران الخليج بعدد لا محدود وفي مختلف الأوقات. وأعرب عن أمله في اتساع تطبيق هذه السياسة لتغطي دول المنطقة والدول العربية كافة. وفي الحديث عن نسبة المنافسة المترتبة على هذه الخطوة وتأثيرها بالتحديد على طيران الخليج التي تسيّر حالياً 5 رحلات إلى دبي، أشار **الحمر** إلى أن المنافسة بين شركات الطيران تصب في صالح الركاب والشركات ذاتها التي ستسعى إلى تطوير خدماتها وطرح أسعار تنافسية لا تضرّ باقتصادياتها وسياستها التشغيلية. وأكد **غيث الغيث** مدير الدائرة التجارية في طيران الإمارات أن هناك اتفاقاً ضمنياً بين شركتيّ طيران الإمارات والخليج على تحقيق قيمة مضافة لتكثيف الحركة على خط البحرين مؤكّداً أن طيران الإمارات تمثل رصيداً إيجابياً لجميع الأسواق التي تخدمها، وهناك اجتماعات تنسيقية ترمي إلى ضبط السوق سعرياً وتنظيم أهداف الشركات، مشيراً إلى موافقة البحرين لطيران الإمارات بخدمة الأسواق الأخرى عبر مطارها الدولي ولكن تنفيذ ذلك رهن بموافقة الدول التي تعتزم الشركة تقديم خدماتها إليها. كما أكّد **الغيث** أن سوق السفر بين دبي والبحرين سوق واعدة وتستوعب المزيد من الرحلات خصوصاً في ما يتعلق بدعم السياحة البينية بين الجانبين على المدى الطويل.

يذكر أن في البحرين 40 فندقاً منها 6 من فئة الـ خمس نجوم أبرزها رويال ميريديان. واستقبلت هذه الفنادق خلال العام الماضي 12 ألف مسافر وتراوحت نسب الإشغال بين 70 و100 في المئة خلال عطلات نهاية الأسبوع بسبب زيادة نسبة الزوار من السعودية والكويت. أما دبي فقد بلغت حركة السفر عن طريق مطارها خلال العام 1999، 10 ملايين و700 ألف راكب، أي بزيادة قاربت 10 في المئة عن العام 1998. ويهدف المطار إلى زيادة هذا الرقم سنوياً ليتواكب طاقته الاستيعابية والمقدّر أن تصل إلى 19 مليوناً العام 2005. ■

بريتيش ايرويز: درجة سياحية جديدة وسرير فضاء

درجة ركاب سياحية جديدة للرحلات البعيدة المدى بإسم «World Traveller Plus» أو «المسافر العالمي الجديد»، أوجدتها أخيراً «بريتيش ايرويز» لتلبية حاجات رجل الأعمال الباحث عن وفر في كلفة السفر، أو السائح الباحث عن فسحة أكبر واستقلالية أكثر مما يحصل عليه في الدرجة السياحية العادية، أو المهاجر الذي يتنقل تكراراً بين الوطن الأم ووطن الاغتراب مع أفراد العائلة، أو لمتابعة أعماله في الخارج. وتحتوي مقصورة درجة الركاب الجديدة على فسحة أكبر لكل مقعد من المقاعد التي صممها مصمم سيارات السباق الألماني Recaro جامعاً بين التكنولوجيا والراحة.

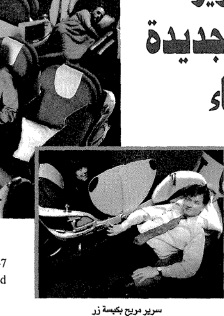
بوب أيلنغ المدير التنفيذي لـ«بريتيش ايرويز» أوضح قائلاً: «لقد راجعنا مطولاً جميع منتوجاتنا وتقديماتنا ملقين عليها نظرة متفحصة. درجة World Traveller Plus هي درجة جديدة كلياً مفصلة تماماً على احتياجات المسافر الباحث عن الراحة والتوفير في الوقت نفسه. من هنا أعتقد أن «بريتيش ايرويز» تميّزت عن غيرها من شركات الطيران». أما العناصر الأساسية لدرجة الركاب الجديدة، والتي يرافقها برنامج خاص لتدريب أكثر من 10 آلاف موظف وإعادة تأهيلهم فهي:

– مقصورة مستقلة تماماً عن مقصورة الدرجة السياحية، تحتوي على خمسة صفوف من المقاعد بشكل 2–4–2، ستزوّد بها طائرات B747 وB777.

– مقعد جديد أكثر اتساعاً مع فسحة أكبر للساقين، ومساند للرأس والظهر والقدمين (38 إنشاً مقابل 31 في الدرجة السياحية).

– تجهيز المقاعد بمخارج للهاتف والكمبيوتر تسهيلاً للعمل.

– السماح بوزن مضاعف لحقائب اليد يصل حتى 12 كلغ.



سرير مريح بكبسة زر

New Club World: درجة الاستقلالية التامة

– شاشة تلفزيون فردية، و12 قنالاً للاختيار.

– فرصة لتجميع الأميال الإضافية والنقاط.

و«بريتيش ايرويز» التي تصبح بذلك أول شركة طيران كبرى تقدم 4 درجات على متن طائراتها وعبر شبكاتها هي أيضاً أول شركة عالمية تقدم مقاعد يمكن تحويلها إلى أسرّة مسطّحة تماماً لرجال الأعمال بمشروع كلفته أكثر من 200 مليون جنيه إسترليني بعنوان «سرير في الفضاء» الذي صمّم خصيصاً للسماح لرجل الأعمال بالعمل والاسترخاء على علو 35 ألف قدم. والمنتوج الجديد هو جزء من أضخم برنامج تحسين المنتوجات، بلغت كلفته 600 مليون جنيه إسترليني، سيعيد النظر في تحديد معطيات السفر لرجال الأعمال في القرن الحادي والعشرين، كما سيرفع سقف النوعية في وسائل الراحة والتجديد.

وتمّ وضع البرنامج بعد استطلاع لآراء المسافرين أكّد حاجتهم إلى النوم الحقيقي، وإلى الراحة والاستقلالية وإلى الاستفادة القصوى من الوقت. وضعت المقاعد في درجة New Club World أزواجاً متواجهة بشكل يشبه قاعة استراحة. عشرون منها في الطبقة العليا من طائرات B747 وخمسون في الطبقة الأساسية من طائرات B747 وB777. وهكذا تشمل درجة New Club World على:

– سرير مسطّح تماماً بطول 180 سم.

– مسند فريد للقدمين وهو الجزء الأمامي من السرير يسمح وللمرة الأولى بالاستفادة من الفسحة الجديدة لمدّ الرجلين فعلاً والاسترخاء. وهو متحرّك في اتجاهات مختلفة ليتناسب مع طول المسافر أو زاوية الاستلقاء.

– مسند للرأس على شكل أجنحة متحركة، ومسند للظهر يمكن تحويله إلكترونياً ليناسب جميع الوضعيات.

صالة استراحة في الفضاء

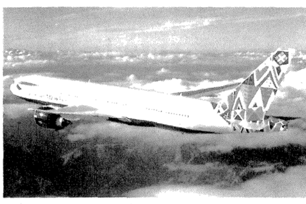
وضعية المقاعد الجديدة المتواجهة يعطي المقصورة جواً يشبه جو غرفة الاستراحة في البيت، خصوصاً بعد استعمال ألوان فاتحة وبرّاقة في أقمشة المقاعد والموكيت والبرادي والحيطان.

– إمكانية الاختيار بين 18 قنالاً تلفزيونية للترفيه، و12 قنال موسيقى، وشاشات أكبر حجماً قطرها 8,4 إنش لكل راكب.

– نوعية أرفع من الوجبات الغذائية تقدم في أواني فاخرة وكلاسيكية.

والجديد في الخدمة: أن الراكب سيتمكّن إذا شاء، من تناول وجبة الطعام قبل ركوب الطائرة وذلك بعد وضع بوفيه ساخن أو بارد بتصرّفه في قاعات خاصة في المطار – ما يسمح له بالنوم فوراً في الطائرة – هذه الخدمة يعمل بها أولاً في مطار نيويورك في الولايات المتحدة. ■

محرك «ترنت 895» يحلّق في السماء



دشّنت «رولز رويس بي إل سي» المجموعة العاملة في مجال هندسة الفضاء والطيران المدني وأنظمة الدفاع والبحرية والطاقة على مستوى العالم – إنتاجها الجديد من المحرك ترنت Trent 895، الذي يعدّ من أقوى محركات الطائرات في العالم. وأصبحت الخطوط الجوية البريطانية أول شركة طيران تستخدم المحرّك Trent 895 في تشغيل طائراتها، حيث أقلعت أولى طائرات الشركة من طراز بوينغ 777 المزوّدة بهذا المحرك، في رحلة لنقل الركاب من مطار هيثرو في لندن إلى نيوارك في ولاية نيوجرسي الأميركية.

ووقع إختيار شركة الخطوط الجوية البريطانية على المحرك ترنت Trent 895 الذي تبلغ قوة دفعه عند الإقلاع 95 ألف رطل، لتشغيل أسطولها الجديد المكوّن من 16 طلبية مؤكدة و16 حقوق خيار لطائرات بوينغ 200 – 777 ذات المحرك النفّاث المزدوج.

لوفتهانزا «شركة طيران العام 2000»

اختارت مجلة «إير ترانسبورت وورلد» شركة طيران لوفتهانزا كـ«شركة طيران العام 2000»، لـ«نجاحها في ظل بيئة تنافسية صعبة». وعلّق ج.أ.دونوهيو، رئيس تحرير المجلة، قائلا: «ترتكز إنجازات لوفتهانزا على خبرات إدارية واسعة وعلى رؤية مستقبلية واضحة».

وهذه هي المرة الثالثة التي تفوز فيها لوفتهانزا بهذه الجائزة المهمة المقدمة لشركات الطيران حيث فازت بالجائزة في العامين 1982 و1994.

على صعيد آخر، أعلنت لوفتهانزا أنها زادت عدد رحلاتها على خط فرانكفورت بيروت من ثلاث إلى خمس رحلات أسبوعياً.

وكان وزير الأشغال والنقل اللبناني نجيب ميقاتي في استقبال طائرة لوفتهانزا ايرباص – 320 لدى هبوطها في مطار بيروت قبيل بدء الألفية الجديدة بدقيقة واحدة. وهي الشركة الوحيدة في العالم التي سيّرت رحلة الى مطار بيروت في هذا الوقت بالذات من دون خوف من مشكلة العام 2000، يذكر أن طائرات الشركة متوافقة مع «علة القرن» في حين أن كل تجهيزات مطار بيروت جديدة وتنتمي للقرن الواحد والعشرين.



طائرة لوفتهانزا تقلع من مطار بيروت

آسيا كونكت 2000: إحياء مسار بيروت شنغهاي

أصبحت الخطط المستقبلية لمطار أبو ظبي الدولي واضحة في أذهان كبار مخططي مسارات خطوط الطيران العالمية، وذلك بفضل المؤتمر العالمي المتخصص الذي عقد في عاصمة دولة الإمارات العربية المتحدة.

وكان مؤتمر آسيا كونكت 2000، أول مؤتمر طيران عالمي في الألفية الجديدة لخطوط الطيران ومنظّمي الرحلات الجماعية وسلطات المطارات، اختتم أعماله في أبو ظبي بالإعلان أن احد أكبر المنظمين الأوروبيين للرحلات السياحية المؤجرة العالمية سينظم عما قريب رحلات إلى مطار أبو ظبي، كما سيعيد تشغيل مسار طيران مهم على الشرق الأقصى يبدأ من بيروت وينتهي في شنغهاي (الصين) عبر مطار ابو ظبي.

وقال الدكتور عبد الله بلحيف النعيمي، مدير الهندسة والصيانة في هيئة الطيران المدني في أبو ظبي، الذي افتتح المؤتمر نيابة عن الهيئة: «لقد كانت آسيا كونكت فرصة ممتازة لأبو ظبي لتسوّق نفسها وخططها حول المطار الجديد لخبراء الطيران الحاضرين».

وقال النعيمي: «إن طبيعة صناعة الطيران لا توفّر نتائج فورية. لكننا على ثقة بإطلاق دائرة الطيران المدني في أبو ظبي لمجموعة من المبادرات التي ستتطور وتنمو خلال الشهور والسنين المقبلة».



شيفروليه لومينا فاقت مبيعاتها التوقعات

مبيعات جنرال موتورز في الشرق الأوسط: أعلى مستوى في 5 أعوام

استعاد قطاع السيارات في معظم دول مجلس التعاون الخليجي نشاطه مجدداً، حيث سجّلت المبيعات في شهر كانون الأول/ديسمبر الماضي أعلى مستوى شهري لها منذ خمسة أعوام.

قال المدير الاقليمي لـ «جنرال موتورز»، **بول جونسون**، أن مبيعات شركته بلغت أكثر من 4100 مركبة في كانون الاول/ديسمبر والتوقعات للعام الجاري ايجابية جداً. وكانت أفضل النتائج في المملكة العربية السعودية حيث بدأ الزبائن يستعيدون ثقتهم بالسوق.

«ديورانغو» 4X4 طرحت في أسواق الشرق الأوسط



ديورانغو.. للجميع

طرحت شركة «دايملر كرايسلر» في أسواق الشرق الأوسط سيارة جديدة للدفع الرباعي هي «ديورانغو SLT» التي تمتلك أقوى محرك وأرحب مقصورة (مقاعد لسبعة ركاب) اضافة لأعلى قوة جرّ وحمل من أية سيارة دفع رباعي من فئتها.

وقال **دايفيد غلوريوس** نائب الرئيس ومدير ماركات كرايسلر وجيب ودودج في الشرق الأوسط أن «ديورانغو» تجسد الحل الفريد والمتوازن للتحكم بقيادة سيارة دفع رباعي مدمجة والشعور بالراحة التامة فيها، مع توفيرها للقوة والقدرة على نقل الركاب لتضاهي الكثير من السيارات الأكبر حجماً.

«فرناس» اشترت من «الزاهد للسيارات» 400 سيارة «دايوو»



ممثلو «الزاهد للتراكتورات» مع مدير عام «فرناس» خالد الحسين بعد إتمام الصفقة

أنهت أخيراً شركة «فرناس»، إحدى أسرع شركات تأجير السيارات نمواً في السعودية، مع شركة «الزاهد للتراكتورات»، الوكيل الوحيد لسيارات وشاحنات وحافلات «دايوو» في السعودية، صفقة شراء 400 سيارة «دايوو» من طرازي «ليغانزا» و«لانوس». وتسلّمت فرناس، التي تتخذ من جدّه مقراً رئيسياً لها، الدفعة الأولى (150 سيارة) من إجمالي الصفقة.

وقال **خالد الحسين**، مدير عام «فرناس لتأجير السيارات»، قائلاً: «إن السبب الرئيسي لهذه الصفقة واختيار «دايوو» بالذات، هو قوة حضورها وانتشارها في السوق السعودية».

وأضاف المهندس **سمير الشبيلي**، مدير عام السيارات في شركة «الزاهد للتراكتورات»، ان هذه الصفقة خير بداية لعلاقات طويلة المدى مع إحدى أكثر شركات تأجير السيارات حيوية وأسرعها نمواً في المملكة.

«كاديلاك» تنجح في اختبارات السلامة



«كاديلاك سيفيل» أعلى معدلات السلامة

نال طراز «كاديلاك سيفيل» للعام 2000 أعلى معدلات النقاط في اختبارات التصادم للسيارات الفخمة الكبيرة التي أجرتها مؤسسة التأمين الأميركية لسلامة الطرقات السريعة.

وقال مدير كاديلاك في الشرق الأوسط، **فادي غصن** أن هذه المعلومات والاختبارات الجديدة تؤكد أنّ استثمارات «جنرال موتورز» الهائلة في هندسة السلامة تحمي حياة الكثيرين.



رغم نصف مليون زائر

المعرض الزراعي الدولي:

رغم الفضائح المالية السياسية التي تهيمن على الحياة الألمانية اليوم، يبقى موضوع إنعاش الموقع الاقتصادي للعاصمة برلين مثيراً بما يتناسب مع أهميتها السياسية المتنامية، إضافةً إلى مكانتها كمركز للمعارض والمؤتمرات ومنها أخيراً «المعرض الزراعي الدولي» الذي أقيم هذا العام للمرة الـ 65 وحضره 1650 عارضاً مقابل 1500 لدورة العام الماضي، ومشاركة 60 بلداً (مقابل 57 بلداً العام الماضي) مثّلوا مختلف القارات، وبلغ عدد زواره نحو نصف مليون (10 في المئة زيادة عن العام الماضي).



برلين – ابراهيم محمد

الحضور العربي في المعرض الزراعي الدولي هذا العام، شهد إقبالاً ملحوظاً لكنه لم يتميز بالزخم والحركة التي ميّزت أجنحة غالبية الدول. فالمأكولات العربية الشهيرة مثلاً لم تكن متاحة للزائر كما ينبغي. وكان عدد العارضين العرب محدوداً وخجولاً رغم إمكانات البيع المباشرة.

لبنان حضر المعرض بعد غياب سنوات، إلى جانب سوريا والمغرب وتونس التي تشارك بشكل دوري. إلا أن الجناح اللبناني كان متواضعاً حيث اقتصر الحضور على منتجات شركات حدائق شتورا ومؤسسة خاطر وبن نجار وبن معتوق وكونسروة شتورا وشرابات اليمامة. وجاء عرضها بشكل لم يعكس جمالية وعراقة الديكور اللبناني. وكما في غالبية المعارض لم يكن هناك أي دعم رسمي للحضور. فالشركات العارضة تحملت بمفردها مختلف الأعباء المالية والتنظيمية. وعبر جميع الحاضرين عن خيبة أملهم من غياب الدعم الحكومي حتى المعنوي منه. وقال **يحيى زكريا يونس** مدير حدائق شتورا «نشعر بالمرارة عندما يزور جناحنا المسؤولون والديبلوماسيون العرب في ظل غياب أي مسؤول لبناني». وتمنى لو أن السفارة قامت بدور على صعيد المساعدة في الترويج للمنتجات اللبنانية التي تباع في السوق الألمانية بشكل متزايد. وهذا ما يعكس جودتها وسمعتها الطيبة خصوصاً في صفوف الجاليات العربية والإسلامية. وتساءل **غازي عميرات** رجل الأعمال اللبناني المغترب وصاحب مؤسسة برلين – شتورا في ما إذا كان للبنان سفارة في ألمانيا في ضوء غيابها المستمر عن الفعاليات التي تهم لبنان. وبعيداً عن خيبة الأمل من الرسميين بدا الجناح اللبناني على الرغم من صغره وتواضعه محط أنظار الكثير من الزائرين. وساهم في تدفق هؤلاء الأغاني العربية والحلويات التي عرضتها وقدّمتها مؤسسة «حلويات السلام» البرلينية.

الحضور الرسمي الغائب عن الجناح اللبناني كان طاغياً على العرض السوري. وتمثل بحضور وزارة الزراعة السورية بمؤسساتها المختلفة وبصحبتها سلة من المنتجات ضمت أصنافاً مختلفة على رأسها الفواكه والخضراوات. ويفسّر **زهير درويش** مسؤول الجناح ومدير الإرشاد الزراعي في الوزارة ذلك، بتركيز سوريا مؤخراً على الجوانب الترويجية والتسويقية بعد تمكنها من تحقيق فوائض زراعية كبيرة من أصناف مختلفة كالحمضيات والزيتون والتفاح والبطاطا والحبوب وغيرها. ويوضح زميله **حسان قطنا** وهو مدير الشؤون الزراعية في الوزارة أنه تمّ خلال السنوات الماضية استيراد الحشرات الحيوية وإكثارها ومن ثم أطلقت في الحقول بالتنسيق مع المزارعين وأدى ذلك إلى إيجاد توازن بيئي مكّن من الاستغناء عن رش



يحيى زكريا يونس (حدائق شتورا) وإلى يمينه غازي عميرات (برلين شتورا)



زهير درويش مدير الإرشاد في وزارة الزراعة السورية (اليمين) وحسان قطنا مدير الشؤون الزراعية

و1650 عارضاً في برلين

حضور عربي خجول



الإقبال الكثيف

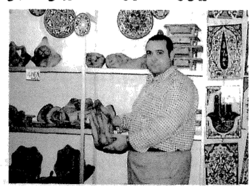
المبيدات في مختلف المناطق، ما انعكس على المنتجات التي زادت جودتها وهذا ما يستجيب للتطلعات نحو تدعيم موقع المنتجات الزراعية السورية في الأسواق الأوروبية. وتقوم هذه التطلعات على آفاق الشراكة السورية - الأوروبية التي يتم التفاوض بشأنها هذه الأيام. ونوّه قطنا إلى التطور الكبير الذي شهدته البلاد على صعيد قيام المؤسسات المتخصصة بالتعبئة والتوضيب والتغليف وفقاً للمواصفات العالمية. «كنا في السابق نعرض منتجاتنا في صناديق وعبوات كبيرة أما اليوم بإمكاننا عرضها بالشكل والحجم اللذين يرغب بهما الزبون». ويشكل ذلك خطوة مهمة على صعيد تأمين باقي مستلزمات التسويق والتصدير. كما أشار إلى الإجراءات التي تمّ بموجبها إلغاء الرسوم على الصادرات الزراعية والسماح بتوجّهها إلى خارج البلاد من دون عوائق. وفي الجناح السوري كان لشركة «حدائق غدق» التابعة لمجموعة نحاس ركناً خاصاً بها عرضت من خلاله منتجاتها التي تضم المربيات ومعلبات المقبلات. وحول مشاركة هذا العام تقول السيدة **اسعاف نحاس** ممثلة الشركة في ألمانيا «لدينا بالإضافة إلى المربيات خلطات جديدة تتناسب والأذواق اللبنانية والفلسطينية». وبالنسبة لمنتجاتنا فقد أصبحت عبواتها سهلة الفتح كما أنها تصنّع بأحدث الطرق. ونوهت بالتوسع الذي تشهده مبيعاتها في السوق الألمانية وخصوصاً بين أفراد الجاليتين العربية والإسلامية.

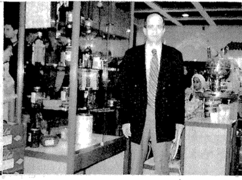
أما الحضور التونسي فكان ضعيفاً ومبعثراً ومحصوراً بالقطاع الخاص. فقد اقتصر على مجيء أربع شركات حضرت في أمكنة مختلفة، وكان من بينها مؤسسة طاهر العودي التجارية، وعلى رأس معروضاتها الفواكه والحلويات والتمور ومنتجات حرفية للمطبخ تمّ تصنيعها من خشب الزيتون. وعرضت مؤسسة بيباني للتجارة العالمية منتجات حرفية تقليدية متنوعة وعلى رأسها الفخاريات. وجاءت مؤسسة بشير الساسي بمنتجات جليدية.

ومن بين الأجنحة العربية كان الجناح المغربي الأكبر حجماً والأكثر تنظيماً وتنوعاً. فقد ضمّ منتجات متنوعة تشمل بالإضافة إلى الخضار والفواكه الطازجة المصبرات المختلفة وعلى رأسها الزيتون والأسماك. ولم يغبْ عنه بعض الصناعات الحرفية التي تعتمد على القش والقصب. وعن ميزات مشاركة هذا العام قال **صالح عطوف** مسؤول الجناح ومدير التسويق في المركز المغربي لإنعاش الصادرات أنها تركز على المصبرات وعلى المنتجات البيولوجية والبيئية. وخص بالذكر منها زيوت وعسل أركان الذي يتم إنتاجهما من شجرة تحمل الإسم نفسه وتنمو بشكل طبيعي في المناطق الداخلية للمغرب. وخلال حوار «الاقتصاد والأعمال» معه تحدث **عطوف** عن فرص التسويق المهمة للمنتجات المغربية في السوق الألمانية وباقي أسواق الاتحاد الأوروبي.

غير أن هذه الفرص لا يمكن استغلالها في الوقت الحاضر كما ينبغي بسبب المنافسة غير الشريفة أو التي لا تنطوي على تكافؤ للفرص بينها وبين مثيلاتها الإسبانية. فالمغرب لا يسمح له التصدير لهذه الأسواق سوى في أوقات محددة. كما أن مؤسسات الاتحاد لا يندر أن تضع عوائق بيروقراطية تتعارض مع اتفاقية الشراكة التي وقعها المغرب معه. وعرّج بهذا الخصوص على مشكلة فوائض الطماطم (البندورة) المغربية التي تواجهها بلاده هذه الأيام. فهذه الفوائض تتراكم بسبب عدم السماح بدخولها إلى الأسواق الأوروبية قبل الحصول على موافقة المفوضية الأوروبية في بروكسل. وهذا إجراء جديد لم يتم اتباعه في السنوات الماضية. وعن الأسباب المحيطة بذلك ذكر أنها تأتي نتيجة الرضوخ للضغوط الإسبانية الرامية للضغط على المغرب من أجل موافقته على تجديد اتفاقية الصيد البحري مع مدريد. يذكر أن مفعول الأخيرة انتهى مع حلول هذا العام.

وبناء على الصعوبات والمشاكل المذكورة يحاول المغرب دخول أسواق جديدة. ويأتي على رأسها السوق الأميركية وأسواق بعض البلدان العربية وعلى رأسها مصر وتونس والسعودية. وقد حقق خطوات جيدة على هذا الصعيد خصوصاً في الولايات المتحدة حيث تشهد مبيعات المصبرات والزيتون هناك زيادات كبيرة. ■


طاهر العودي (عطور الشرق للتجارة الخارجية)


مدير الجناح المغربي صالح عطوف



جورج بوش: سياسة خصخصة شجاعة للمملكة

منتدى جدّه الإقتصادي العالمي الأول

دور مُترقَّب للسعودية في منظمة التجارة العالمية

افتتح الأمير **عبد المجيد بن عبد العزيز** أمير منطقة مكة المكرمة «منتدى جدّه الإقتصادي العالمي الأول» تحت عنوان «تحقيق نمو مستقر في ظل عولمة الإقتصاد» الذي نظمه مركز جدّه الدولي للمعارض بالتعاون مع جامعة هارفارد الأميركية بحضور الرئيس الأميركي السابق **جورج بوش** ورئيس وزراء بريطانيا السابق **جون ميجور** وعدد من المتحدثين العالميين وخبراء من جامعة هارفارد و300 مستمع من رجال الأعمال والإستثمار السعوديين.. وتوالى على الحديث تباعاً: **وليد الجفالي** نائب رئيس غرفة جدّه، **عمر الدباغ** رئيس مركز جدّه الدولي للمعارض، د. **ريتشارد فوكنرات** والبروفسور **روجر بورتر** (كلية **جون كينيدي** في جامعة هارفارد). وأكد وزير التجارة السعودي **أسامة فقيه**، أن الإقتصاد السعودي أثبت صلابة قاعدته وقدرته على التأقلم والتوسع وتخطي الأزمات، منوّهاً بالستراتيجية السعودية لجهة تنويع مصادر الدخل وتوسيع القاعدة الإنتاجية.

وألقى الأمير **عبد المجيد بن عبد العزيز** كلمة أمل فيها أن تساعد الأنظمة التجارية الجديدة في تحقيق نمو إقتصادي مستقر تستفيد منه كل الشعوب في عالمنا الجديد الذي أصبح قرية كونية واحدة.

ونوّه الرئيس الأميركي السابق **جورج بوش** بشجاعة سياسة المملكة في الخصخصة وجذب الإستثمارات الأجنبية وأشار إلى وجود أكثر من 200 مشروع مشترك تُنفّذ حالياً بقيمة تزيد عن 11 مليار دولار.

ثم توالى على الحديث في الجلسات: د.**ريتشارد كوبر** أستاذ الإقتصاد في جامعة هارفارد، د.**إحسان بوحليقة**، الأمير **عبد العزيز بن سلمان آل سعود**، د.**لويس ويلز** أستاذ إدارة الأعمال في جامعة هارفارد، د.**جبارة بن عيد الصريصري**.

بعدها تحدّث رئيس الوزراء البريطاني السابق **جون ميجور** مشيراً إلى أهمية انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية والدور الذي يمكن أن تلعبه في تعديل كفة المنظمة وصياغة قرارات التجارة المهمة.

وتحدّث د.**عبد الله القويز** مدير عام بنك الخليج الدولي في البحرين عن دور البنوك الإقليمية والوطنية في تمويل المشاريع التنموية في دول مجلس التعاون الخليجي، وبعده المهندس **عبدالله العلمي** عضو مجلس الشورى السعودي.■



النصر الله والشفار ومعهما عدد من مسؤولي الشركة اثناء زيارة لمشروع المرجى في الشمال الغربي لتونس

النصر الله والشفار على رأس «التونسية السعودية للإستثمار الإنمائي»

طرأت تطوّرات مهمة على التركيبة الادارية للشركة التونسية السعودية للإستثمار الانمائي تمثّلت بتعيين كل من وكيل وزارة المالية والاقتصاد الوطني السعودية د. **عبد العزيز عبد الرحمن النصر الله** رئيساً لمجلس ادارة الشركة عن الجانب السعودي، و**المنصف الشفار** لمنصب الرئيس المدير العام عن الجانب التونسي. وقد زار د. **النصر الله** تونس خلال الشهر الماضي حيث اجتمع برئيس الشركة **المنصف الشفار** واطلع على أوضاعها وعلى نشاط المشاريع التي تمولها وعلى أوضاع الشركات التابعة.

وتشكل هذه الزيارة انطلاقة جديدة للشركة ودفعاً للعلاقات الاقتصادية والاستثمارية بين تونس والسعودية. وتأكّد ذلك خلال اللقاءات التي عقدها د. **النصر الله** مع المسؤولين التونسيين وفي مقدمهم الوزير الاول **محمد الغنوشي** الذي أكد حرص تونس على تعزيز التعاون الثنائي واهتمامها بتفعيل المؤسسات التنموية لا سيما «الشركة التونسية السعودية للإستثمار الانمائي» التي تعتبر أهم أقنية التعاون بين البلدين وجسر التواصل والتكامل بينهما.

وتم التأكيد على الموقف التونسي خلال لقاء د. **النصر الله** مع وزير المالية **توفيق بكار** ووزير التعاون الدولي والاستثمار الخارجي **فتحي المرداسي** اللذين شددا على ارادة تونس في تطوير العلاقات التونسية السعودية وفي اقامة المزيد من المشاريع مع رجال الأعمال السعوديين.

من جهته اشار د. **النصر الله** الى العناية التي توليها الحكومة السعودية للشركة والدعم اللامحدود لها لتبقى نموذجاً للتعاون الثنائي، وقال **النصر الله** بجولة على بعض المشاريع التابعة وأبدى ارتياحه لنشاطها خصوصاً الشركات الفلاحية والغذائية.

وأشار الرئيس المدير العام للشركة **المنصف الشفار** الى التحضيرات التي تجري حالياً لتنظيم ملتقى لرجال الأعمال التونسيين والسعوديين هو الرابع من نوعه الذي تنظمه الشركة والذي يشكل ندوة إستثمارية هدفها تعزيز التعاون الإستثماري. وسيتم تنظيم هذا الملتقى في تونس في القريب العاجل.

يذكر ان الشركة التونسية السعودية للإستثمار الإنمائي تأسست العام 1981 في اطار قيام بنوك التنمية المشتركة بين تونس وعدد من البلدان العربية، ولعبت خلال العقدين الماضيين دوراً فاعلاً في إنشاء وتمويل العديد من المشاريع في مختلف المجالات الإقتصادية، كما قامت بدور أساسي في جذب عشرات المستثمرين ورجال الأعمال السعوديين للمساهمة في مشروعات اطلقتها ويعتبر بعضها من أنجح الاستثمارات السعودية في الخارج. وتساهم كل من حكومة البلدين مناصفة برأس مال الشركة البالغ 100 مليون دينار تونسي.

وقد أبدى العديد من رجال الأعمال السعوديين ارتياحهم لتعيين **الشفار** في رئاسة الشركة لا سيما انه ليس غريباً عنها فهو كان عضواً في مجلس ادارتها خلال تواجده في البنك المركزي التونسي كمدير عام للصرف والتجارة الخارجية قبل أن يتولى منصبه الجديد. وبالتالي فإنه لن يحتاج الى وقت طويل لاعداد خطة عمل طموحة تعيد للشركة بريقها وتألقها في إطلاق المشاريع التنموية وتمويلها وخلق فرص العمل الجديدة. وينتظر ان يكون ملتقى رجال الأعمال السعوديين والتونسيين في تونس نقطة الإنطلاق الجديدة للشركة. ■

تونس - دبي
توأمة مهرجان التسوّق



الهادي بن رمضان: إزدياد التبادل مع الإمارات

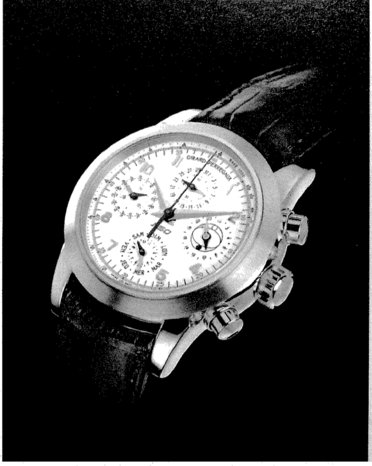
بعد توأمة المدن والمؤسسات جاء دور توأمة المهرجانات، تونس ودبي اتفقتا على توأمة مهرجان التسوّق لديهما.

ولهذه الغاية زار دبي آخر شهر شباط/فبراير الماضي وفد تونسي ضمّ السادة: رئيس بنك الإسكان **الطاهر بو رخيص**، مدير عام مركز النهوض بالصادرات **الهادي بن رمضان**، مدير عام الديوان الوطني للسياحة **فخر الدين المسعي** ومدير القنوات الإذاعية **الحبيب حريز**.

وأتت هذه الخطوة في إطار العلاقات الثنائية المتميزة بين تونس والإمارات العربية حيث يتزايد حجم التبادل التجاري والسياحي، فضلاً عن وجود استثمارات اماراتية في تونس وتعاون فني يتمثّل بوجود عدد من الفنيين والخبراء التونسيين في الامارات.

وكانت تونس نظّمت أول مهرجان للتسوّق خلال صيف 1999 وحقّق الكثير من النتائج الايجابية لا سيما أنه جاء في ذروة موسم الإصطياف، إذ يزور تونس سنوياً أكثر من 5 ملايين سائح. ولمزيد من النتائج شاءت تونس الاستفادة من تجربة مهرجان التسوّق في دبي الذي انطلق قبل بضع سنوات. ■

«جيرار - بيريجو».. ساعة الرجل العصري



جيرار بيريجو/فيراري «F50»


جيرار بيريجو/فيراري «F1 - 048»

تعتبر جيرار - بيريجو «Girard Perregaux» بفضل تطوير استعدادها وموهبتها في الصناعة اليدوية، إحدى المؤسسات النادرة في صناعة الساعات السويسرية، التي تطور وتصنّع عندها النظم الميكانيكية التي تحتاج اليها. وهذه الميزة تفرض عليها مواجهة تحديات مستمرة للوصول إلى أعلى مستوى من الجودة والثقة القصوى. ولا شك أيضاً أن هذه هي الوسيلة الأكيدة لتطوير المعرفة التي تمتاز بها منذ أكثر من قرنين (تم انشاؤها العام 1791)، وهي معرفة ذات مستوى رفيع، جعلت من «جيرار - بيريجو» موضع فخر صناعة الساعات السويسرية وزينتها.

ومزايا «جيرار - بيريجو» تتلخص بما يلي:

1 - تحرص على أن تكون الساعات التي تصنعها متمتعة بجودة فائقة.

2 - كل جزء من الساعة تتم مراقبته بصورة دقيقة للغاية.

3 - تكيف تام مع تطور الأذواق، ومتطلبات الأسواق.

4 - إمكانية تطوير أي نوع من التكنولوجيا، أو الحداثة المرتبطين بصناعة الساعات.

5 - الإهتمام بشتى التفاصيل المتعلقة بفن صناعة الساعات.

هذه هي «جيرار - بيريجو» التي يرأسها السيد **لويجي ماكالوزو** LUIGI MACALUSO ذو الخبرة الطويلة في صناعة الساعات (20 عاماً تقريباً) والهاوي للسيارات الرياضية بعد أن كان أحد أبطال أوروبا في سباق السيارات. ونظراً للعلاقة الوطيدة التي تجمعه برئيس شركة سيارات «فيراري» فقد عقد مع هذه الشركة الإيطالية العريقة اتفاقاً لصنع ساعات تحمل في الوقت نفسه توقيع «جيرار - بيريجو» و«فيراري» لجذب هواة جمع الساعات الفريدة ذات الصبغة الرياضية البارزة. وتأتي في مقدمة هذه الساعات «من أجل فيراري» «Pour Ferrari»، و«F50» و«F1 - 048» وهي أحدث ساعة مبتكرة ضمن هذه المجموعة الفريدة التي طرحت في الأسواق منذ خمس سنوات. الساعة الجديدة هي «كرونوغراف» استخدمت في صناعتها مواد جديدة لا عهد لصناعة الساعات بها، وهي مواد جيء بها من صناعة السيارات الرياضية الفائقة السرعة.

والطريف ان مجموعة ساعات فيراري تكون عادة بعدد محدود، فموديل «F50» لم يصنع منه سوى 349 ساعة فقط، والعدد آتٍ من عدد سيارات فيراري F50.. وكأنّ جيرار - بيريجو أرادت أن تكرّم كل مالك لسيارة فيراري من هذا الموديل، بساعة تحمل الاسم نفسه...

هذه الساعة هي من الذهب الأصفر، أو الوردي، أو الأبيض (18 قيراطاً)، مقاومة للماء حتى عمق 30 متراً، قطرها 40 مم، لها عدسة من السفير الذي لا يعكس النور، أما سوارها فهو من الجلد الذي صنع يدوياً، فيما جاءت الحركة أوتوماتيكية. الساعة تقدّم ضمن علبة حمراء رائعة. ■



«تيسو» اجتماع إقليمي في الرياض وعرض «باور ماتيك»

ساعة «باور ماتيك» آخر ابتكارات ساعات «تيسو» السويسرية، وتعمل بنظام «عدم الحاجة إلى الطاقة» «End of Energy System» من دون اشتمالها على بطارية، وتستمد طاقتها من حركة المعصم لتخزّنها بكميات تكفي لتشغيل الساعة مدة 2400 بطاقة ذاتية. العلبة الحاضنة من الفولاذ وتؤمّن حماية فعالة للتاج، ومقاومة لتسرّب المياه حتى عمق 100 متر.



ساعة «باور ماتيك» الجديدة

تمّ عرض «باور ماتيك» خلال اجتماع لإدارة تيسو السويسرية في الرياض – المملكة العربية السعودية بدعم من شركة الغزالي للتجارة وكيل تيسو المعتمد في المملكة، وبحضور عدد من وكلائها في المنطقة، لتناول موضوع المبيعات الإقليمية في الشرق الأوسط.

ريفولي وكيل تاغ هوير في قطر



أعلنت «تاغ هوير»، الشركة السويسرية المختصة في صناعة الساعات الرياضية، عن تعيين مجموعة «ريفولي» وكيلاً لساعاتها في دولة قطر، وذلك في إطار توجه الشركة لتعزيز تواجدها الفعّال في منطقة الشرق الأوسط. وتخطط مجموعة «ريفولي» بالتنسيق مع شركة «تاغ هوير» للتوسع في الأسواق القطرية خلال العام 2000.

ناجاي ووتانابي مع اثنين من الفائزين

تكريم الفائزين بجائزة سوني الخليج البيئية 2000

قدّم الشيخ **نهيان بن مبارك آل نهيان**، وزير التعليم العالي والبحث العلمي، عميد كليات التقنية العليا ورئيس جامعة زايد، الجوائز والشهادات التقديرية على الفائزين بجائزة سوني الخليج البيئية 2000 ضمن حفل تكريمي حضره كبار الشخصيات الحكومية ورؤساء الكليات والجامعات، وأعضاء الهيئات التدريسية بالإضافة إلى أقرباء وأصدقاء الفائزين.

وألقى **جينشيرو ناجاي**، المدير العام لشركة سوني الخليج م.م.ح، كلمة جاء فيها: «تميزت جميع المشاركات بمستوى متميز من الجودة والنوعية والابتكار، وهي تظهر مقدار الجهد والوقت والعمل الدؤوب الذي تمّ استثماره فيها».

وصرّح نوبوكي واتانابي، نائب رئيس سوني كوربوريشن، الذي حضر الى دبي خصيصاً لحضور وقائع حفل توزيع الجوائز بقوله: «من الضروري أن تصبح الأجيال الجديدة فعالة ونشطة في مجال حماية البيئة لا سيما أن البيئة هي إرثهم الأكثر أهمية».

دورة تدريبية لـ TMI. JWT



فريق وممثلو شركات اونيب وشل ويونيليفر

رعت مجموعة TMI.JWT العاملة في مجال الإعلان والعلاقات العامة دورتها التدريبية من المستوى الثالث توتال براندنغ TTB3,3 في المغرب، وضمت هذه الندوة إضافة إلى كبار موظفيها الذين يمثلون فروعها عبر المنطقة عدداً من عملائها.

عماد قبلاوي المدير العام للعمليات ومدير التدريب قال: «يمثل برنامج التدريب TTB تمريناً ستراتيجياً موسعاً وشامل التنظيم، الذي أثمر عن نتائج إيجابية مهمة وناجحة».

يمثل TTB3 المستوى الأرفع حالياً في برنامج تدريب توتال براندنغ TTB. وفيما يتجاوز مستوى TTB، ترسل TMI - JWT أعضاء بارزين وأساسيين من المجموعة إلى «INSEAD» المعهد الإداري المعترف به دولياً والكائن خارج باريس.



موقع «دي إتش إل» في السعودية على الإنترنت

أطلقت «دي إتش إل» في المملكة السعودية موقعاً لها على الإنترنت، بالعربية والإنكليزية، في خطوة تعبر عن أهمية السوق السعودية بالنسبة للشركة.

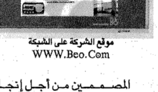
يتميّز الموقع الجديد كما أشار المدير الإقليمي لشركة «دي إتش إل» **ديفيد أتكنسون** بقدرته على متابعة الوثائق والشحنات أثناء سيرها ذهاباً وإياباً، إضافة إلى توافر معلومات عن أقرب مركز «دي إتش إل» للخدمات السريعة وإرشادات حول تعبئة واستكمال وثائق الشحن، إضافة إلى إمكانية استخراج استمارات جاهزة من الموقع نفسه.

وأوضح مدير «دي إتش إل» للتجارة الإلكترونية **نك دنت** أن عصر التجارة الإلكترونية يفرض تحديات خاصة على قطاع الأعمال في السعودية مؤكداً استعداد «دي إتش إل» تقديم الكثير من الخدمات المطلوبة عبر الإنترنت كما ستساعد بفاعلية على تخطيط ودعم تجارة النقل.

بانغ أند أولوفسن على شبكة «الويب» وفي بيروت

أعلنت شركة بانغ اند أولوفسن الشركة الدانماركية العاملة في تصنيع المنتجات الصوتية وأجهزة الفيديو عن تدشين موقعها الجديد على شبكة الويب العالمية بمرور 75 عاماً على تأسيس الشركة وبمناسبة دخول الألفية الجديدة.

عنوان الشركة على شبكة الويب هو W.W.Beo.Com. وهذا الموقع يسلط الضوء على بدايات الشركة، ورحلة مسيرتها في صناعة المنتجات الصوتية وأجهزة الفيديو، ويركز على الاستثمارات البالغة التي خصصتها الشركة لستراتيجية تطوير التصاميم والمنهجية التي تتبناها الشركة في ما يتعلّق بالتنسيق والتعاون مع المصممين من أجل إنجاز الأهداف التصميمية الإبتكارية والمرونة والبساطة الفنية.



موقع الشركة على الشبكة
WWW.Beo.Com

من جهة أخرى، افتتحت بانغ اند أولوفسن وشركة «قيصر دبّاس وأولاده» صالة عرض جديدة بتصميم ابتكاري في بيروت على تقاطع شارعيّ رياض الصلح وفيغان. وكرّس هذا الحدث عودة شركة «قيصر دبّاس وأولاده» إلى الوسط التجاري.

● رأى **الامير الوليد بن طلال** رئيس مجلس ادارة شركة المملكة القابضة ان دمج «اميركا اون لايـن» (America online) مع تايم وورنر (Time Warner) هو الأضخم في تاريخ عالم التجارة وستحدد مسار الصفقات التجارية في القرن الحادي والعشرين.

ويملك **الوليد بن طلال** حصة في «اميركا أون لاين» و5 في المئة من أسهم شركة «نتسكيب» (Netscape). يُذكر ان «اميركا اون لاين»، اشترت شركة «نتسكيب».

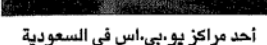
● أكمل خمسة من موظفي الشركة الوطنية للسيارات (NMC) بنجاح برنامجاً عن المهارات الأساسية لأعمال السكرتاريا، وذلك في مركز التدريب التابع لشركة الخليج للحاسبات الآلية. وقد أمضى هؤلاء الموظفون شهراً كاملاً في التدريب على برنامج «مايكروسوفت أكسس» Microsoft Access بالإضافة إلى التدريب على إجادة المهارات العامة للاتصالات الهاتفية وأهمية الدور الذي تلعبه تقنية المعلومات في تعزيز وتطوير خدمات العملاء

● أدخلت البحرين خدمة بريدية سريعة، لاقت إقبالاً من البحرينيين والأجانب الآسيويين.

وتقوم بهذه الخدمة شركة DHL بموجب اتفاق وقّعته مع ادارة البريد في البحرين، حيث توصل الوثائق والمستندات والطرود بشكل سريع وآمن وبسعر تنافسي إلى 228 بلداً.

من ناحية أخرى، أطلقت شركة DHL خدمة «لاندوكوست» في الامارات، تُمكّن العملاء من معرفة الرسوم الجمركية الاضافية المفروضة على الشحنات الدولية عبر دول العالم المختلفة قبل قيامهم بإرسال الشحنات.





أحد مراكز يو.بي.اس في السعودية

● أعلنت شركة يو.بي.اس، أكبر شركة توصيل سريع للطرود والمستندات في العالم، عن توسيع قاعدة خدماتها لعملائها في السعودية.

ووفّرت يو.بي.اس خدمة جديدة في المملكة تتمثل في إمكان استلام الطرود ما بين الثامنة صباحاً وحتى العاشرة مساء باستثناء عطلة نهاية الأسبوع، ما يعتبر تمديداً لساعات العمل المعتادة في أوساط شركات توصيل الطرود.

● ستشارك مجموعة من كبرى الشركات العالمية المنتجة للمجوهرات، المصنوعة من اللؤلؤ والمرجان والأحجار الكريمة، في معرض دبي الدولي للمجوهرات 2000، الذي سيقام في مركز دبي التجاري العالمي بين 16 و20 أيار/مايو المقبل.

وقالت **جاكي ريد** مديرة معرض دبي الدولي للمجوهرات 2000، أن شركات عالمية ذات أسماء لامعة ستعرض تشكيلة واسعة من المجوهرات في المعرض.

● افتتح في ابو ظبي خلال شباط/فبراير احد أكبر ملاعب الغولف في العالم بمساحة مليوني م2 ويقع مساره وهو أيضاً الأكبر في العالم على مساحة 75 ألف م2. ويضمّ الملعب 7 بحيرات اصطناعية ومسطحات خضراء متنوّعة.

مارك هولاند مدير ملاعب الغولف في ابو ظبي

وتدير هذه الملاعب مجموعة فنادق شيراتون التي عيّنت البريطاني **مارك هولاند**

في منصب المدير العام للنادي. كما عين ادوار شعيا مديراً للعمليات. وكان شعيا يشغل منصب مدير عام فندق «راديسون ساس ابو ظبي» التابع لمجموعة «راديسون ساس» الفندقية العالمية.


ادوار شعيا

● وضعت شركة مكيفات الزامل السعودية، خلال مؤتمرها السنوي في دبي - كانون الثاني/يناير الماضي، شعاراً جديداً لها للعام 2000 هو Zamillennium، إحتفالاً بمرور 25 عاماً على تأسيسها.

وتمّ اطلاع المشاركين في المؤتمر، الذي ضمّ الموزّعين والموردين من جميع أنحاء العالم، على ستراتيجيات الشركة في العام 2000.

وشركة مكيفات الزامل هي الوحيدة في الشرق الأوسط التي تنتج تشكيلة متكاملة من أنظمة تكييف الهواء.

المشاركون في المؤتمر السنوي لمكيفات الزامل



● تمّ اختيار كوكاكولا السعودية لدعم مهرجان الجنادرية الخامس عشر، الذي أقيم في العاصمة السعودية الرياض في شباط/فبراير في خطوة مهمة تعكس المكانة المتنامية والمرموقة لـ كوكاكولا في أسواق المملكة.

وبموجب هذا الاختيار، كانت كوكاكولا المشروب الرسمي خلال المهرجان الذي استمر أسبوعين، والذي يعدّ من أبرز المهرجانات الثقافية على المستويين الإقليمي والعالمي.

كوكا كولا في «الجنادرية»



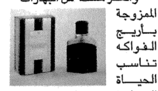
●حققت مجموعة ساعات دانسر Dancer نجاحاً تسويقياً عالمياً بفضل الابداع في التصميم والفخامة والأداء الجيد.


بساطة الإبداع

وتحمل ساعات هذه المجموعة الإسم العريق PIAGET. وأنزلت الشركة أخيراً مجموعة ساعات خاصة بالسيدات مع أساور ذهبية ومرصّعة.

● طرح في الأسواق مؤخراً عطر «بوربون» الجديد من تصميم الأميرة مارينا دو بوربون - باريس.

والعطر مسحة من البهارات الممزوجة بأريج الفواكه تناسب الحياة العملية لرجل «بوربون» العصري. يبدأ العطر بانبعاث رائحة الأناناس والتفاح الأخضر لتليها نسمة من البهارات والجيرانيوم والورد، لتتبعها لمسة من فانيليا مدغشقر وأرز لبنان، فتترك إنطباعاً ساحراً من الحضور المميز، حضور رجل «بوربون».


«بوربون»: الانطباع الساحر

● اختتم مشروع «سبرايت»، أحد أسرع المشروبات الخفيفة نمواً في العالم، حملته الترويجية في المملكة العربية السعودية بنجاح كبير. فقد تلقى موقع «سبرايت» على الإنترنت (http://sprite.naseej) أكثر من ربع مليون اتصال للمشاركة في مسابقة «سبرايت آيماك». فبمجرد الإجابة على ثلاثة أسئلة وإدخال البيانات الخاصة بالاسم والعنوان أصبح للمتصل الفرصة للفوز بجهاز كمبيوتر «آبل آيماك» ضمن 100 جهاز أجري السحب عليها مؤخراً، بالإضافة إلى الاشتراك المجاني بالإنترنت لمدة 6 شهور.

مديرون

● حاتم ابو سعيد



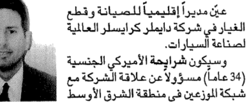
تفرغ لرئاسة مجلس الإدارة التنفيذية لمصرف المؤسسة العربية المصرفية في إمارة موناكو بعد عام ونصف العام قضاها في البحرين كنائب تنفيذي للرئيس وضابط إداري لمجموعة المؤسسة في الإدارة العليا بالبحرين.

● هورست فالتر



تمّ تعيينه مديراً تنفيذياً مساعداً للمأكولات والمشروبات في فندق جميرا بيتش الذي يتولى الإشراف على 18 مطعماً ضمن الفندق. وهورست له خبرة تزيد على 20 عاماً وهو خريج من أحد معاهد ألمانيا.

● اياد شرايحة



عيّن مديراً إقليمياً للصيانة وقطع الغيار في شركة دايملر كرايسلر العالمية لصناعة السيارات.

وسيكون شرايحة الأميركي الجنسية (34 عاماً) مسؤولاً عن علاقة الشركة مع شبكة الموزعين في منطقة الشرق الأوسط لتحقيق الأهداف المتوخاة.

● محمد فتحي عقل

تمّ تعيينه مديراً عاماً للشركة التجارية المركزية التابعة لمجموعة الرستماني في دولة الامارات العربية المتحدة. وتتخصص الشركة في تسويق لوازم السيارات والاطارات، وتدير الشركة وكالة اطارات ميشلين العالمية على مستوى الدولة.

وكان عقل عمل سابقاً في شركة M3 في المملكة العربية السعودية والامارات، وذلك لمدة 11 عاماً شغل خلالها منصب المدير المقيم لعمليات الشركة في المملكة، ومديراً لقسم المواد الصناعية في الامارات.

● محمود حسين محمد حسين

عُيّن محمود حسين محمد حسين مديراً لإدارة فروع البنك الأهلي التجاري الإسلامي في منطقة مكة المكرمة، وهو يعتبر من الكفاءات السعودية المميزة، خريج جامعة جنوب كاليفورنيا العام 1980.

وهو حاصل على إدارة أعمال في إدارة علم السياسات بالإضافة إلى تخصص فرعي في إدارة السلوكيات، واكتسب خبرات عديدة في مجال التسويق والحسابات والإدارة من خلال عمله في قطاع الشركات والبنوك لمدة 18 عاماً.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

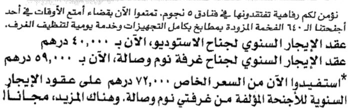
Advertisers' Index

اكتشف عرض القرن الجديد...









نؤمن لكم رفاهية تفتقدونها في فنادق ٥ نجوم. تمتعوا الآن بقضاء أمتع الأوقات في أحد أجنحتنا الـ ٦٤٠ الفخمة المزودة بمطابخ بكامل التجهيزات وخدمة يومية لتنظيف الغرف.

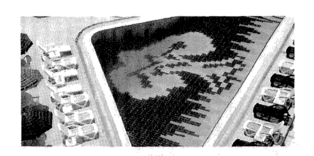
عقد الإيجار السنوي لجناح الاستوديو، الآن بـ ٤٠,٠٠٠ درهم

عقد الإيجار السنوي لجناح غرفة نوم وصالة، الآن بـ ٥٩,٠٠٠ درهم



***استفيدوا الآن من السعر الخاص ٧٢,٠٠٠ درهم على عقود الإيجار السنوية للأجنحة المؤلفة من غرفتي نوم وصالة. وهناك المزيد، مجاناً!**

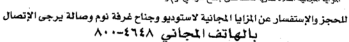
- **مجاناً** إيجار سيارة لمدة شهر واحد
- **مجاناً** غسالة ونشافة كهربائية
- **مجاناً** قسائم مشتريات بقيمة ١٠٠٠ درهم من محلات يوروكوليكشن
- **مجاناً** قضاء أسبوع في جناح السفير (غرفتي نوم وصالة)
- **مجاناً** قسائم بقيمة ٢٥٠ درهم من صالات التسلية - فانتسي كنكدم
- **مجاناً** قسائم بقيمة ٢٥٠ درهم من كهف الرعب
- **مجاناً** قسائم بقيمة ٢٥٠ درهم على خدمة تنظيف الملابس
- **مجاناً** قسائم بقيمة ٢٥٠ درهم من مطاعم الطيبة
- **مجاناً** فاتورة هاتف الجناح حتى ٥٠٠ درهم
- **مجاناً** كهرباء ومياه
- **مجاناً** هاتف خلوي



* المزايا المجانية أعلاه سارية فقط على جناح غرفتي نوم وصالة



للحجز والإستفسار عن المزايا المجانية لاستوديو وجناح غرفة نوم وصالة يرجى الإتصال



بالهاتف المجاني ٨٠٠-٤٦٤٨

ص.ب ٢٠١٠٧ ، دبي ، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: ٢٦٣٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+، فاكس: ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+
البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

يسري هذا العرض لغاية ٣١ مارس ٢٠٠٠، على أجنحة محدودة.


قلعة طرابلس
جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ قلعة طرابلس، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيَمه وعمقها.
وقيَمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه.
ففي كلّ حين، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّستنا ومن صلابة دعائمها الماليّة.
وهكذا بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات.
بنك
البحر المتوسّط. ش م ل.